

CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS

Modernización económica en Guanajuato: cambio institucional, fiscalidad, organización comercial y diversificación de capitales, 1877-1910

Tesis presentada por

Amor Mildred Escalante

En conformidad con los requisitos establecidos para optar por el grado de

Doctor en Historia

Directora de tesis:

Dra. Sandra Kuntz Ficker

Ciudad de México **Enero 2020**



CENTRO DE ESTUDIOS HISTORICOS

____

PRESIDENTE

____

PRIMER VOCAL

____

VOCAL SECRETARIO

Índice

Agradecimientos

Para realizar este proyecto profesional recibí el apoyo de diversas personas e instituciones. En primer lugar debo agradecer a la Dra. Sandra Kuntz, como directora, por la paciencia para que esta tesis pudiera terminarse, por sus atinados comentarios, profesionalismo al revisar y por el estímulo para encausar y llegar a la conclusión de este proyecto.

A mis lectores, el Dr. Moisés Gámez, Dr. Jesús Hernández y Dr. Carlos Marichal, por compartir sus experiencias y conocimientos al revisar los adelantos de la tesis. También al Dr. Zacarías Moutoukias, cuyos seminarios y comentarios a este trabajo enriquecieron los dos últimos capítulos.

Agradezco al Centro de Estudio Históricos, de El Colegio de México, la experiencia académica como el respaldo en los seminarios, congresos para presentar avances y la estancia para realizar la tesis, donde recibí una beca CONACyT. Así como a los profesores del Doctorado en Historia y al personal administrativo. En especial agradezco el respaldo otorgado por la Dra. Dorothy Tanck de Estrada, al entrar al doctorado.

La elaboración de la tesis fue posible gracias al apoyo del personal de los diferentes repositorios documentales, quienes me orientaron para obtener las fuentes primarias de este trabajo. Sobre todo del Archivo General del Poder Ejecutivo del Estado de Guanajuato, del Archivo Histórico Municipal de León, del Archivo Histórico de Irapuato y del Archivo de Notarías. Asimismo, a la Biblioteca Central de la Universidad de Guanajuato, que me recibió para la redacción de la tesis.

El amor de mi familia fue fundamental para llegar al término de esta tesis, pues comprendieron mis preocupaciones y deseos de concluir este maravilloso proyecto de vida, sobre todo agradezco a mi mamá Amor de la Luz por su aliento y ejemplo, a mis hermanas Belinda y Enitz, como a mis queridas sobrinas Gianni y Maia. Las amo.

También intervinieron otros amigos en la mejora de esta tesis, ya fuera con sus charlas, lecturas puntuales o ánimos cotidianos: Albeto, Netza, Oscar, Georgina, Alma, Araceli, Marcela, Lizbeth, Jacinta, entre otros. Muchas gracias por estar siempre.

Hay muchos otros que no se mencionan, a quienes agradezco su apoyo, el que creyeran en mí y en la conclusión de este proyecto.

Introducción

El propósito de este trabajo es analizar el proceso de acumulación y formación de capital, sobre todo comercial, a partir del cual diversos agentes económicos lograron impulsar el desarrollo económico del estado de Guanajuato durante el Porfiriato. Por impulsar el desarrollo entendemos darle mayor dinamismo a la agricultura, a la industria, a los transportes, a los servicios y a la minería, contribuyendo asimismo a vincular al mercado local con el nacional, y a entrar en consonancia con el internacional.

Esta idea surgió con la elaboración de la tesis de maestría, al observar los inicios comerciales de varios de los empresarios estudiados, por lo que resultó atractivo ahondar más sobre estos agentes. El tema se fue delimitando con algunos cursos del doctorado, sobre todo los de historia económica de la Dra. Sandra Kuntz, que permitieron dar forma a este trabajo.

Contexto y enfoque historiográfico

Algunos estudios que abordan la situación de la economía mexicana en el periodo anterior a 1870, consideran que había obstáculos a su desenvolvimiento, como transportes inadecuados y desorganización política, además de que los recursos se subempleaban y las instituciones eran ineficientes, por lo que el crecimiento fue lento.[1] Aseguran que en la economía predominaba una estructura tradicional porque los estados tenían una regulación heterogénea, en parte heredada del virreinato; los impuestos aumentaban los costos de transacción y circulación; había diversos riesgos para la actividad empresarial, como los problemas políticos; no se aprovechaban todos los factores de producción y por lo tanto no se podía formar un mercado nacional.[2] Había un retraso tecnológico en la minería y en las zonas agrícolas por falta de inversiones, esto a su vez estrechaba los mercados locales, al no haber suficientes intercambios que alentaran una mayor producción de bienes de consumo y, entonces, una mayor especialización. Los agentes económicos no podían ampliar sus inversiones por lo anterior, aunque tuvieran algún capital, por

---

[1] COATSWORTH, “Los obstáculos”, pp. 95, 97, 103, 105; CÁRDENAS, “Una interpretación”, p. 152; KUNTZ, “De las reformas”, p. 305; RIGUZZI, “México”, p. 388.
[2] COATSWORTH, “Los obstáculos”, p. 107; KUNTZ, “De las reformas”, pp. 305-307; KUNTZ, “El proceso”, p. 168; COELLO, “El comercio”, pp. 756-757.

lo que se dedicaban a las actividades tradicionales como la minería, adquirían propiedades rústicas y urbanas, otorgaban préstamos al gobierno y realizaban intercambios comerciales.[3]

Uno de los trabajos más antiguos que estudian el comercio interior es el de Ermilo Coello, inserto en la *Historia Moderna de México*, quien propone que el crecimiento en el consumo interno de materias primas y de manufacturas fue el motor del progreso comercial del país, lo cual se logró con la inversión de los capitales comerciales y otros particulares, que se inclinaron a crear fábricas y otros servicios que facilitaron las actividades mercantiles internas, junto con la legislación favorable y la construcción de los ferrocarriles.[4] Inés Herrera también analiza el comercio interno, asegura que este se amplió "enormemente" y logró una mayor articulación del mercado nacional, pero no fue total.[5]

Algunos investigadores apuntan a que las instituciones y políticas económicas también contribuyeron a integrar las diferentes zonas del país en un mercado interno, al permitir una mejor circulación y más consumo, pues hasta antes del Porfiriato los intercambios se realizaban en mercados locales, con un radio de acción limitado.[6]

Así, varios historiadores concuerdan en que fue durante el Porfiriato cuando comenzó un verdadero proceso de cambio, de una economía tradicional a una más moderna y de producción capitalista.[7] Esto se dio al movilizar las tierras y la propiedad de los yacimientos mineros, lo que promovió una mayor inversión y diversificación productiva; con cambios institucionales que mejoraron los derechos de propiedad, y con la eliminación de algunos problemas fiscales, sobre todo en la circulación de mercancías al sustituir las alcabalas por otros impuestos.[8] Todo esto se logró en las últimas décadas del siglo XIX.[9]

---

[3] KUNTZ, "De las reformas", p. 308.

[4] Jáuregui asegura que los ferrocarriles fueron fundamentales en la formación del capitalismo en México, pues los caminos se modificaron poco. JÁUREGUI, *Los transportes,* p. 71; COELLO, "El comercio", p. 731.

[5] HERRERA, "La circulación", p. 459.

[6] Algunas zonas quedaron marginadas de los cambios políticos. CARDOSO, *México,* p. 274; KUNTZ, "De las reformas", p. 305.

[7] Cerutti afirma que "El Porfiriato fue la primera fase sostenida de desarrollo capitalista que transitó México." CERUTTI, *Burguesía,* pp. 16, 22, 23, 25; CERUTTI, *Economía,* p. 12. Kuntz, Coatsworth, Valerio y Cárdenas ponen énfasis en el desarrollo capitalista durante el Porfiriato. KUNTZ, "De las reformas", pp. 305, 308-313; KUNTZ, "El proceso", p. 177; COATSWORTH, "Los obstáculos", p. 116; VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 28; CÁRDENAS, "Una interpretación", p. 154.

[8] La eliminación de las alcabalas terminó con el contrabando y vejaciones ocasionadas al pasar por las diferentes garitas. COELLO, "El comercio", p. 769. Herrera asegura que los impuestos que sustituyeron a las alcabalas no fueron menores a lo que ya se cobraba al comercio. HERRERA, "La circulación", p. 411.

[9] La modernización y producción capitalista no ocurrieron de manera homogénea en México, pues perduraron formas productivas atrasadas. Fueron más bien los bienes de exportación los que recibieron más inversión y

Varios autores como Sandra Kuntz, John Coatsworth, Luis Jáuregui, Inés Herrera y Ermilio Coello concuerdan en que el progreso productivo cobró mayor fuerza con los sistemas de comunicaciones, en especial el ferrocarril y telégrafo, donde se invirtieron importantes recursos extranjeros, así como públicos por medio de las subvenciones. Se intensificaron las actividades económicas en los lugares que tocaron las líneas férreas, que además concentraron productos de las zonas cercanas, para trasladarlas a las de consumo, lo que contribuyó a integrar el mercado interno, al movilizar bienes, servicios y factores de producción. Los caminos también fueron fundamentales para alimentar a los ferrocarriles.[10]

Por otro lado, hay varios estudiosos que demuestran la diferencia entre las zonas del territorio y cómo el crecimiento de algunas repercutió a nivel nacional, a corto y a largo plazo, por lo que es necesario integrar estas aportaciones y conclusiones, para entender mejor la situación general del país.[11] Bernecker, Grosso y Téllez aseguran que los estudios sobre crecimiento, modernización de la producción y dinámica del comercio interno siguen siendo pocos y aislados, los que no permiten obtener una visión general del siglo XIX. Esto se puede observar en el libro coordinado por Silva y López titulado *Mercado interno en México,* que abarca los siglos XVIII y XIX, pero que no logra dar una visión general sobre el crecimiento económico, porque solo trata algunos lugares.[12] Las zonas más estudiadas son las que más se integraron debido a una actividad predominante, como La Laguna, la ciudad de México o Veracruz por su comercio, las haciendas azucareras de Morelos, las pulqueras de Hidalgo, o las cerealeras del Bajío, a diferencia de otras zonas aisladas, que mantuvieron fragmentado el territorio.[13]

En ese sentido, se han ampliado los trabajos que abordan ciertas zonas económicas y mercados locales, así como el intercambio comercial de los bienes de exportación como el henequén, los tintes, la vainilla o el café.[14] Por ejemplo, Cerutti propone que no fue solo el comercio externo el que articuló el mercado nacional, sino que se debió a la inserción de los

---

maquinaria moderna para poder exportarlos. KUNTZ, "De las reformas", pp. 305, 329-330; CERUTTI, *Burguesía,* pp. 22, 116; COELLO, "El comercio", pp. 731-732.

[10] Algunas zonas siguieron usando recuas, porque los ferrocarriles no llegaron a todos lados. JÁUREGUI, *Los transportes,* pp. 91-93, 99; COELLO, "El comercio", pp. 772, 775; VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 21; KUNTZ, *Empresa,* p. 21; COATSWORTH, *El impacto,* p. 13; KUNTZ, "De las reformas", pp. 315-318; CARDOSO, *México,* p. 274; HERRERA, "La circulación", pp. 449-450; KUNTZ, "El proceso", p. 178.

[11] GÓMEZ-GALVARRIATO, "Porfiriato", p. 131.

[12] SILVA Y LÓPEZ, *Mercado,* pp. 7, 9, 15.

[13] MACÍAS, *Ramón,* p. 54; KUNTZ, "El proceso", p. 169.

[14] RODRÍGUEZ, "Fiscalidad"; ZULETA, "Hacienda"; LÓPEZ, "La dinámica"; RIGUZZI, "México", p. 384.

empresarios en el manejo de la producción y a la consolidación del Estado-nación en esos diversos ámbitos "regionales".[15]

Algunos estudios han dado mayor importancia al capital nacional que al extranjero en el proceso de modernización del país, sobre todo en los estados en donde no hubo un producto de exportación. [16] Varios de ellos ponen énfasis en que el capital comercial se diversificó y permitió construir plantas, fábricas o empresas de manufacturas para sustituir algunos bienes extranjeros, sobre todo después de la década de 1890, al cubrir las necesidades del mercado interno y la creciente demanda de productos básicos.[17] Haber asegura que fueron los comerciantes quienes comprendieron el potencial de los mercados en expansión y empezaron a invertir en diversas manufacturas que requirieron otros bienes intermedios.[18]

Coello asegura que ciertas zonas se desarrollaron durante el Porfiriato debido a la minería, agricultura e industria. Esto estimuló el consumo de más artículos finales e intermedios, así como el desarrollo de servicios mercantiles, sobre todo en la zona centro del país, en donde hubo un intercambio tanto de productos primarios, como de bienes elaborados.[19] Esta zona también era la de mayor concentración demográfica.[20] Corona opina que la electricidad también dinamizó la

---

[15] La concurrencia de los estados del norte en la configuración del mercado nacional y desarrollo del capitalismo fue decisiva. CERUTTI, *Burguesía*, pp. 15, 25, 115. Kuntz, Riguzzi y Herrera han propuesto que los alcances de los cambios institucionales, fiscales y de desarrollo no se materializaron en todos los ámbitos, hubo un aislamiento de algunos sectores. La modernización se concentró en las ciudades y no tanto en el campo. RIGUZZI, "Un modelo", p. 211; HERRERA, "La circulación", p. 459; KUNTZ, "De las reformas", pp. 315-316, 327; KUNTZ, "Las claves", p. 27.

[16] Como en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 167. O en Monterrey. CERUTTI, *Burguesía,* p. 121.

[17] La acumulación de capitales comerciales en el norte de México, por ejemplo, comenzó con la guerra de secesión de Estados Unidos, la cual demandó un gran intercambio de bienes que los empresarios aprovecharon, lo que les permitió crear importantes capitales, los cuales al término de la guerra tuvieron que reenfocarse en la producción agrícola e industrial, beneficiados por la economía de frontera. CERUTTI, "El gran norte", p. 139; CERUTTI, *Propietarios,* p. 36. La industria subutilizó su capacidad productiva como las tierras agrícolas, hubo barreras para crear empresas modernas; esto se debió en parte a que el poder adquisitivo de la población permaneció bajo, sobre todo en la zona centro y pacífico, ya que los salarios reales no aumentaron. KUNTZ, *Empresa*, p. 356; KUNTZ, "De las reformas", pp. 326-328; HABER, "Mercado", pp. 413, 421; VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 21; BRADING, *Mineros,* pp. 135, 139.

[18] HABER, "Mercado", p. 413.

[19] La industria textil tuvo un aumento considerable de su capacidad productiva debido a la posibilidad de trasladar las telas por tren. De 1889 a 1911 aumentó un 55% con la introducción de telares y husos modernos movidos por electricidad. Destacaron las empresas de Puebla y Guadalajara, las más estudiadas. PLANA, *Las industrias,* pp. 43-44; CÁRDENAS, "Una interpretación", pp. 176-177; CARDOSO, *México,* p. 272; KUNTZ, "De las reformas", pp. 321-327; TRUJILLO, "Los empresarios", p. 257; BEATTY, "The Impact", p. 401; KUNTZ, "El proceso", p. 171.

[20] La situación geográfica y agrícola, las comunicaciones y los servicios diversificados, dieron prominencia a Guanajuato, Jalisco y el Estado de México. Funcionaron como centros de redistribución para los estados circunvecinos, como Morelos, Zacatecas, San Luis Potosí y Querétaro. COELLO, "El comercio", pp. 736-741.

industria y la minería al inicio del siglo XX, pues se crearon nuevos complejos metalúrgicos y se adquirieron mejores capacidades técnicas, lo que amplió los mercados locales.[21]

La forma más común de acumulación de capital fue por medio del comercio, por parte de agentes nacionales y extranjeros, que luego fue invertido en otras actividades promoviendo cierta diversificación. Variados autores hablan de que esta permitió proteger los intereses empresariales, renovar el aparato productivo, comercial y financiero, al disminuir los riesgos, ya fuera invirtiendo de manera personal o como compañía mercantil.[22] Coello propone que el ensanchamiento del mercado trajo como consecuencia el que hubiera más intermediarios comerciales.[23]

Herrera pone énfasis en la mayor complejidad empresarial durante el Porfiriato, periodo en el cual los agentes económicos, extranjeros y nacionales, hicieron fortuna en actividades tradicionales como el comercio o la agricultura, incursionaron en nuevos negocios industriales, bancarios, metalúrgicos o de servicios. En este proceso, el norte fue el más dinámico y nutrió un importante empresariado que imprimiría su influencia en todo el país.[24] Por ello, son varios los estudios que se enfocan en analizar a los agentes económicos y a la estructura de redes que entablaron para la producción, venta y consumo de los bienes en ciertas zonas del país.[25]

Otro tipo de contribuciones historiográficas que interesa resaltar, son las que se han enfocado en el estudio de las redes sociales, políticas, familiares, clientelares y económicas. Entre ellos se encuentran algunos que estudian a los agentes comerciales, destacando las particularidades de sus estrategias, compañías y diversificación de capitales,[26] todo esto para fortalecer sus negocios. Muchos de los trabajos permiten entender la participación de los comerciantes en la economía decimonónica, como los de Mario Cerutti, Carlos Herrero, Nora Pérez-Rayón, Guadalupe

---

[21] En 1879 se instaló la primera planta termoeléctrica en una fábrica textil de León. El nordeste destacó con las fundidoras, Puebla y Veracruz por los textiles, La Laguna por el algodón. CORONA, *La tecnología*, pp. 105-107, 111-117; GRIJALVA, "Empresarios", p. 151; MARTÍNEZ, "El transporte", pp. 168-169.

[22] Los comerciantes se vieron favorecidos antes del Porfiriato por el contrabando, así como los préstamos al gobierno y la apropiación de tierras. Invirtieron en transportes, bienes inmuebles variados, minas e industrias; eran prestamistas debido a la falta de instituciones bancarias. GÓMEZ, "Empresarios", p. 64; PEÑA, "El comercio", pp. 70-71; ROMERO, "Tres momentos", p. 105; GRIJALVA, "Empresarios", pp. 155, 158, 163; CERUTTI, *Burguesía*, pp. 19, 21; VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 21.

[23] COELLO, "El comercio", p. 733.

[24] HERRERA, "La circulación", pp. 449, 459; COATSWORTH, "Los obstáculos", p. 99; KUNTZ, "De las reformas", pp. 326-327; CARDOSO, *México*, pp. 259-261.

[25] BASSOLS, TORRES Y DELGADILLO, *El abasto*, pp. 7-8, 14-15, 20-21.

[26] La Compañía Jabonera La Esperanza, en La Laguna, reunió capitales comerciales y luego se integraron industriales, agrícolas, ganaderos, mineros, financieros y de servicios. CERUTTI, "La Compañía", p. 171; VALERIO, "Casas"; CERUTTI, *Propietarios*, p. 16.

Rodríguez, Sergio Valerio, Graziella Altamirano, Ana Lau, Mario Camarena y Mario Trujillo,[27] entre otros muchos que se han dedicado a estudiar a los actores o compañías mercantiles que dan pautas para entender las estrategias de organización y diversificación, las prácticas tradicionales o el espíritu emprendedor de los agentes que definieron el desarrollo económico de ciertos espacios.

Algunos estudios proponen que hubo una especialización en la venta de productos, como los españoles en abarrotes, textiles de algodón y lana; los franceses en ropa y textiles finos; los alemanes en químicos, farmacéuticos, ferretería y maquinaria.[28] Estos estudios sobre el comercio no dejan de lado el análisis de las otras áreas económicas, pues la conjunción de la industria, la minería, la agricultura, además de los servicios y los transportes, sobre todo el ferrocarril, permitieron un mayor crecimiento y un flujo constante de mercancías, al haber una mejor circulación a fines del siglo XIX y principios del XX.

Hay diversos trabajos que resaltan la importancia de los lazos y redes para el comercio y la formación de grupos empresariales, en donde predominaron los vínculos familiares.[29] Los empresarios se diferenciaron por el hecho de tener una diversidad de inversiones y en muchas ocasiones al ocupar puestos públicos para obtener facilidades y concesiones para el desarrollo de sus actividades mercantiles. En ocasiones integraban verticalmente la producción, procesamiento y distribución de las mercancías, evitando intermediarios y asegurando el mercado de venta.[30] Los agentes económicos comenzaron a extender sus vínculos políticos, familiares y amistosos, debido a las inversiones e influencias múltiples que tenían, generando un respaldo mutuo para modernizar y ampliar sus actividades, donde la información sobre precios, posibilidades de negocios o atracción de capital, podía realizarse de forma más expedita.[31]

---

[27] HERRERO, *Los empresarios*; PÉREZ-RAYÓN, "En vísperas"; RODRÍGUEZ, "Empresarios"; VALERIO, *Las Fábricas*; ALTAMIRANO, *De las buenas;* CAMARENA Y TRUJILLO, "Empresarios"; LAU, *Las contratas.*

[28] Tal vez esta especialización se dio en la ciudad de México, donde eran comerciantes mayoristas y era más conveniente dedicarse a ciertos bienes. MARICHAL, "De la banca", p. 771.

[29] WALKER, *Parentesco;* BEATO, *La tercera*; PÉREZ-RAYÓN, *Entre la tradición;* PURECO, *Empresarios*; LIZAMA, *Llamarse Martínez.*

[30] En ocasiones los comerciantes prestaban y vendían equipo para tropas y oficinas gubernamentales. GÓMEZ, "Empresarios", p. 54; PEÑA, "El comercio", p. 73. Destacan las redes verticales, horizontales y directas. GRIJALVA, "Empresarios", p. 152; MARTÍNEZ, "El transporte", p. 184; ALMARAZ, "Configuración", p. 112. Cerutti utiliza más bien el concepto de burguesía (clase social en estructuración y con intereses y actividades concretas que actuaron en espacios menores al territorio nacional) para hablar de los empresarios o comerciantes que tuvieron un rol preponderante. CERUTTI, *Economía,* pp. 17, 195; CERUTTI, *Burguesía,* pp. 15, 19.

[31] RIGUZZI, "México", pp. 337, 391, 393, 394; SPECKMAN, "Población", pp. 242, 245; KUNTZ, "Las claves", p. 17.

La mayoría de los historiadores encuentran que las redes económicas y de intercambio de bienes fueron dinámicas y cambiantes, pues el tráfico no estuvo controlado por unos cuantos comerciantes. Hubo muchos que no alcanzaron el éxito o que se quedaron en el camino (pero que son poco estudiados), permitiendo una constante reconfiguración de los agentes intermediarios en los mercados locales y regionales. El estudio de una trayectoria empresarial conlleva analizar los cambios en diferentes etapas o momentos de sus actividades, así como los procesos de acumulación, pues algunos siguieron haciendo las cosas de forma tradicional y otros se caracterizaron por modernizarse, por complejizar los procesos productivos y organizacionales. Esto se debió a los lazos entablados, al aprendizaje obtenido de sus allegados y de otros comerciantes, generando éxitos o fracasos diferenciados.[32] Como propone Carlos Marichal, los "agentes económicos reflejaban el proceso de modernidad y de mayor complejidad en la economía mexicana."[33]

Algunos historiadores se han centrado en el análisis de los comerciantes extranjeros, sobre todo los barcelonnettes, los alemanes o los españoles, al tener un papel importante en el desarrollo económico y social de México, pues crearon "empresas y emporios comerciales, industriales y financieros".[34] Estos generaron una migración en cadena de coterráneos para insertarlos en los negocios mercantiles, algunos regresaron a su lugar de origen cuando crearon una fortuna. Estos extranjeros no estuvieron aislados, se asociaron entre ellos y con nacionales, pues casi todos crearon su capital en México y en este país reinvirtieron las ganancias.[35] Es de resaltar la importancia de este tipo de estudios, que muestran a estos empresarios o comerciantes como promotores del cambio económico en el entorno local, ya que con los capitales que lograron reunir impulsaron la modernización de otras ramas económicas y de los servicios.[36]

Varios historiadores coinciden en ver a los comerciantes como personas de éxito, gracias a que siguieron ciertas estrategias, como la diversificación de las ganancias, el préstamo de capitales, la ampliación de clientes o acreedores, involucrando una vasta red de agentes que

---

[32] Trujillo propone que los socios fundadores de las fábricas textiles, en Puebla, perdieron supremacía en la gerencia e incluso fueron sacados de las empresas por los nuevos inversionistas, que contaron con más acciones. TRUJILLO, "Los empresarios", p. 259.
[33] MARICHAL, "De la banca", p. 769.
[34] No todas las historia de los barcelonnettes son de éxito, algunos no lograron hacer fortuna. VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 17.
[35] Sergio Valerio los estudia en Guadalajara; Leticia Gamboa en Puebla; Guadalupe Rodríguez en Durango; Delia Salazar en la ciudad de México; Javier Pérez Siller y Jean Meyer analizan en conjunto a los franceses.
[36] ROMERO, "La actividad", p. 129; KUNTZ, "El proceso", p. 186; MARICHAL, "De la banca"; CERUTTI, "Propietarios"; GAMBOA, *Los Barcelonnettes;* VALERIO, "Casas", p. 63.

intervinieron en estos procesos, lo que les permitió una rápida acumulación de capitales comerciales y financieros, como propone Haber.[37] Elite, burguesía, empresariado, son algunos términos que se han usado para definir al grupo que actúa en la economía de una zona o país.[38]

Pocos historiadores han estudiado las dificultades,[39] retrocesos, rencillas,[40] pleitos, quiebras o la pérdida de confianza, como lo engorroso de cobrar préstamos, la falta de liquidez, tener que contratar representantes para llevar un juicio y la implicación de su costo.[41] Lo que muestra el rompimiento de redes o que algunos negocios fueron fallidos y los agentes fracasaron. Estos incidentes son importantes para entender los diferentes niveles de desarrollo alcanzado en el país, pues el desempeño de los comerciantes no era lineal, sino que tenía algunos tropiezos. Su estudio se dificulta por la falta de fuentes o porque se ha dado prioridad a explicar los casos exitosos por sobre los que se quedaron en el intento. También el estudio del contrabando, entendido como la defraudación fiscal, se toca de soslayo por la falta de documentos, como la evasión, corrupción, defraudación y las multas por la falta del pago de impuestos.[42]

Respecto a nuestro interés particular por estudiar a Guanajuato, David A. Brading y John Tutino han analizado el proceso de acumulación de capitales y la integración del mercado, tema que nos interesa en esta tesis, pero ambos para el periodo colonial. Brading en su estudio sobre *Mineros y comerciantes en el México borbónico*, dio importancia a las relaciones del Bajío con los mercados virreinales y a la acumulación de capitales para permitir la expansión de la producción agropecuaria y el desarrollo de la economía y para alentar el crecimiento de la minería por medio de capitales comerciales, tesis que en parte es aplicable al siglo XIX. John Tutino también se interesa por la expansión o "temprana globalización" del comercio en la época virreinal y la diferencia que provocó la producción minera, agrícola y textil en el Bajío, proponiendo que ahí se estableció una sociedad comercial, donde sus redes de intercambio eran las más importantes y dinámicas de Hispanoamérica a inicios del siglo XIX.[43]

---

[37] YUSTE Y SOUTO, *El comercio.*
[38] MACÍAS, *Ramón*, pp. 7, 9.
[39] Valerio analiza las tensiones y dificultades de los barcelonnettes con sus empleados. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 199.
[40] Por ejemplo, Peña solo señala que hubo rencillas entre los comerciantes, que fueron generadas por algunas medidas arancelarias del gobierno local, pero no dice si las solucionaron. PEÑA, "El comercio", p. 72.
[41] LAU, *Las contratas*, pp. 226-231.
[42] BERNECKER, *Contrabando*, pp. 13, 62, 69; MOUTOUKIAS, *Contrabando;* CORRAL, "Fiscalidad".
[43] TUTINO, *Making*, p. 8.

Ambos proponen que hubo un amplio comercio y existía un mercado local desarrollado por la explotación minera desde el siglo XVIII, más o menos integrado con el resto de la Nueva España, pero no se conoce realmente la situación durante el siglo XIX, pues los estudios son más incipientes. Retomamos estos dos trabajos para mostrar que el mercado de Guanajuato estuvo ligado desde siglos antes a ciertos espacios (sobre todo al centro) y durante el siglo XIX terminó de integrarse con el mercado nacional por medio de la producción agrícola, minera y la industrial. Se puede asegurar que hay una carencia de estudios sobre el comercio en Guanajuato en la segunda mitad del siglo XIX,[44] pues se le ha dado mayor importancia a la minería,[45] y en menor medida a la agricultura.[46]

Objetivos, hipótesis y justificación

El objetivo principal es entender el papel desempeñado por los agentes comerciales y la diversificación de su capital mercantil en el desarrollo de Guanajuato durante el Porfiriato. Ello conlleva interrogarse sobre diferentes variables que mediaron en el proceso de integración del mercado local y de la especialización productiva que lo ligó al nacional. El primer objetivo particular es conocer la situación del marco institucional y fiscal durante el Porfiriato, aplicables a la dinámica comercial. El segundo es comprender la estructura de las casas comerciales, los empresarios y las acciones de diversificación de sus capitales, para alentar el desarrollo económico del estado. El tercero es conocer la relación entre comercio y las demás actividades económicas, sobre todo en las empresas que invirtieron los comerciantes. El cuarto probar que la construcción de vínculos sociales y económicos eran significativos para fortalecer al comercio y alentar las diferentes actividades económicas, no solo al interior, sino con el exterior. Y, por último, entender cuáles fueron las estrategias adoptadas por los comerciantes al enfrentarse a problemas causados entre los diversos agentes económicos, como por los cambios políticos y económicos durante el Porfiriato.

---

[44] Olvera trata de estudiar el abasto en la ciudad de Guanajuato, de 1857 a 1910, sin embargo le falta crítica a las fuentes estadísticas y se basa en la legislación para explicar los mecanismos de abasto, lo que no reflejaba la realidad; se centra en la introducción de maíz y carne, dejando de lado otros productos básicos; y al final trata de hablar de la cultura de consumo. Se puede decir en general, que Olvera no cubre los objetivos que se planteó, ni trata los mismos temas de esta tesis. OLVERA, "El abasto".

[45] Como GÁMEZ, *De crestones*; MEYER, *La minería*; SÁNCHEZ, *La empresa*; PONS, "Bonanza"; otros más antiguos son los de Rafael Orozco, Francisco Antúnez Echegaray, y Wiliams y Sims.

[46] LANGENSCHEIDT, *Monografía*; MIRANDA, "Prácticas"; y otros trabajos de BLANCO.

Los comerciantes tenían liquidez debido a las ganancias generadas por la demanda de bienes que introducían de otros estados o del extranjero, por otorgar préstamos al gobierno, a los agricultores o a los mineros. La inestabilidad del país, así como del estado de Guanajuato, provocó que no todos los negocios tuvieran los resultados esperados y que capitales y bienes pasaran a manos de los comerciantes prestamistas. Durante buena parte del siglo XIX, la acumulación del capital comercial en Guanajuato se vio obstaculizada por la inestabilidad política, la desorganización económica y el estado de violencia, factores que impidieron su expansión en una mayor cantidad de actividades, por lo que prevaleció un sistema tradicional de producción. La hipótesis que se sostiene es que esta situación empezó a cambiar a finales de la década de 1870, gracias a una mayor estabilidad política y a los cambios institucionales favorables a la inversión, lo que aprovecharon los comerciantes para redireccionar su capital e invertir en las manufacturas, agricultura y servicios. Esta diversificación, incluso en otros estados, tuvo éxito gracias a la introducción de tecnología y mejores comunicaciones, lo que a su vez permitió recapitalizar a la industria, a la minería y a otras actividades productivas. En fin, al disminuir los riesgos de la inversión y fomentarse un ambiente más propicio para la actividad económica, se crearon asociaciones que permitieron el crecimiento económico y el éxito de algunos comerciantes del estado de Guanajuato.

La pertinencia del tema se relaciona con la poca atención que se ha dado al origen del capital que se invirtió en el proceso de modernización del estado, pues se ha puesto mayor énfasis en la minería del siglo XIX. El estudio de la dinámica mercantil de Guanajuato permitirá entender cómo fue el proceso de transformación de una economía tradicional basada en la agricultura y la minería, a una más diversificada donde el comercio, la industria y los servicios fueron importantes para explicar el proceso de desarrollo económico de Guanajuato.

Este estudio comienza con el arribo de Porfirio Díaz al poder y el proceso de pacificación que tuvo lugar a partir de entonces. Comprende la etapa de estabilización política del estado, hasta la década de 1890, luego de la cual se observa un periodo de más oportunidades para los agentes comerciales en el estado, quienes aprovechan esta situación para diversificar su capital en otras actividades económicas.[47] Nuestro estudio termina con el inicio de la Revolución Mexicana, pues este acontecimiento trastocó el orden público y cambió la situación económica

[47] KUNTZ, *Historia*, p. 312.

del país y de Guanajuato, al afectar la confianza y las transacciones económicas, aunque no hubo importantes levantamientos armados en el estado.[48]

La metodología que se usa comprende el examen de información cuantitativa y cualitativa. Se hace un análisis de la política económica y fiscal, así como empresarial, con una perspectiva local a partir de los datos de Hacienda, de las discusiones de los diputados del Congreso y de las memorias de gobierno. Esta focalización en el estado de Guanajuato permite entender los avances o retrocesos de la entidad.

Asimismo, se creó una base de datos con las escrituras notariales, que permite entender la particularidad de los agentes y la conformación de las empresas comerciales y de otras en que diversificaron sus capitales, además de las redes económicas (complementadas con los vínculos familiares, políticos, entre otros vitales para mejorar sus negocios). No se hace una diferencia entre los agentes nacionales o extranjeros, pues casi todos formaron su capital en México, siguieron prácticas comerciales parecidas, por lo que no es necesario dividirlos, pues también lograron relacionarse de manera conjunta. Se usa el programa NodeXL para graficar la conformación de las redes mercantiles, la centralidad de los agentes estudiados y su papel como intermediarios en otras actividades económicas en el estado de Guanajuato. La revisión de las escrituras notariales, así como de los juicios mercantiles, permite conocer la importancia de las redes sociales, tanto como el dinamismo que hay dentro de ellas y su reestructuración por el éxito o los problemas enfrentados.

Por la abundancia de fuentes notariales, pero también por la falta de ellas en algunos municipios, se optó por tomar una muestra para el análisis de las empresas comerciales, que comprenden a las poblaciones de la ciudad de Guanajuato, León, Irapuato, Silao, Valle de Santiago y San Luis de la Paz, que destacaron en la minería, agricultura e industria, las cuales se abordan en el capítulo tres y cuatro. Sobre el análisis de los juicios comerciales, también se eligió una muestra en que están incluidos algunos comerciantes que formaron compañías. El resto de los municipios se analizan cuando hubo fuentes para hablar de sus características comerciales.

Esquema de la tesis

La tesis está dividida en cuatro capítulos de acuerdo a la temática que interesa desarrollar, que en cierta forma se despliega de manera cronológica. Los hilos conductores en todos los capítulos

---

[48] MORENO, *Guanajuato,* p. 68.

son: los comerciantes y el ejercicio del comercio, observando a este como eje modernizador de la economía y articulador de las diversas actividades productivas en el estado. Los dos primeros capítulos abordan aspectos de la política y las instituciones del estado de Guanajuato relacionados con la actividad económica y, en particular, comercial. En el primero se estudia el marco institucional que normaba la actividad y las políticas de fomento que buscaron incentivar la inversión; en el segundo, el sistema fiscal que hasta cierto punto condicionaba su rentabilidad y sus posibilidades de expansión. Los dos capítulos siguientes se centran en los comerciantes, sus actividades, sus empresas, sus redes y las distintas formas en que su actividad contribuyó a la diversificación de la economía de Guanajuato.

El capítulo uno titulado *Cambio institucional y política de fomento en Guanajuato*, enfatiza las novedades en el marco institucional respaldadas por la política liberal y por los intereses de los agentes económicos. Una situación política estable permitió que éste se fuera modificando para facilitar el desarrollo de las actividades comerciales y económicas en el país y fue adoptado en Guanajuato. Luego se abordan las políticas de fomento, divididas en dos partes: la primera sobre el fomento a la infraestructura que respaldó las actividades comerciales, como los medios de comunicación, el transporte y los mercados; la segunda trata sobre el fomento a la industria y al comercio, sobre todo después de 1890, porque hubo una mayor protección al aparato productivo, en la adopción de tecnologías o modernización de los procesos.

El segundo capítulo, *La política fiscal y el comercio de Guanajuato*, está dividido en cuatro partes: primero se enfoca en los impuestos federales que incidieron en el comercio del estado, sobre todo el timbre; en seguida, subraya los impuestos estatales al comercio, como la alcabala y su sustitución por el de ventas, el de patente, así como la contribución federal, que recargaba con otro porcentaje importante al comercio; luego se tratan los impuestos municipales, los más conflictivos, sobre todo se aborda el caso de los gravámenes al maíz y la problemática de aplicarlos de forma eficaz. Finalmente se trata la defraudación fiscal y el contrabando, pues los comerciantes siempre tuvieron formas de evadir el pago de impuestos, para tener mayores ganancias y más variedad de mercancías, debido a que la política hacendaria no siempre logró rebajarlos y uniformarlos.

El tercer capítulo, *Organización empresarial y redes comerciales en Guanajuato*, tiene dos apartados: el primero aborda la organización de las compañías comerciales, desde el aspecto contractual, que jugó un papel fundamental para realizar las transacciones de bienes en el estado.

El segundo pone énfasis en la organización de las casas comerciales, desde su constitución, su capital, el manejo de créditos, de las utilidades y de las pérdidas, como de la resolución de problemas o su liquidación. Se demuestra que la red de comerciantes fue muy dinámica, pues hubo un intercambio constante de los socios entre las compañías analizadas, así como una transmisión de conocimientos y experiencias que tuvieron efectos benéficos en las inversiones y una mayor competencia en el mercado.

El capítulo cuarto, *Diversificación de las ganancias y problemas mercantiles,* se divide en tres apartados: el primero aborda una muestra sobre la diversificación del capital comercial en la minería, amonedación, inmuebles, aprovechamiento de los productos agrícolas; industrias y manufacturas; fincas urbanas, banca y servicios varios. El segundo apartado trata sobre los procesos para la resolución de los problemas comerciales, con clientes como con proveedores, que provocaron rompimientos y reestructuraciones de las redes económicas, y que demuestran el dinamismo de estos agentes. Finalmente, se abordan otros lazos políticos y familiares que dieron respaldo a las actividades de los comerciantes y les permitieron obtener ventajas económicas, donde fue evidente la evolución de sus actividades e incluso de su posición social.

Archivos y fuentes

Las fuentes que utilizamos son variadas: las más importantes son las escrituras notariales recopiladas por el notario o por el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, que han sido revisadas en diferentes archivos. Otras son fuentes estadísticas y fiscales, que deben ser tomadas con precaución debido a sus limitantes, pues no se registraba todo o se hacía de forma general y sin desagregar. También documentos y discusiones sobre el marco legislativo nacional y estatal para entender las políticas públicas. Hay pocos registros para estudiar el contrabando o las prácticas ilegales, lo que se hace con instrumentos de Hacienda. Igualmente, es relevante el análisis de los procesos judiciales para adentrarse en los problemas, pleitos o quiebras, que muestran el rompimiento de relaciones o fallas en los asuntos mercantiles. Además, se revisaron otros documentos oficiales referentes a la administración, expedientes consulares, periódicos e impresos de la época.

Los principales recintos documentales consultados fueron: el Archivo General del Poder Ejecutivo de Guanajuato, el Archivo General del Poder Legislativo del Estado de Guanajuato, el Archivo Histórico de Guanajuato, el Archivo de Notarías del Estado de Guanajuato, el Archivo

Histórico Lucio Marmolejo en el Museo de la Alhóndiga de Granaditas, el Archivo Histórico Municipal de León y el Archivo Histórico Municipal de Irapuato.

Por último, se hizo una revisión amplia de la bibliografía a cerca de la historia económica de México y de los estados en el siglo XIX, sobre todo de aquellos que tratan temas empresariales y comerciales, así como la diversificación de sus capitales en la industria, minería o agricultura. Estos estudios se destacan por mostrar las particularidades, así como las semejanzas en la organización de las empresas o participación de los agentes económicos en la modernización y desarrollo del país. Otros autores se enfocan en un empresario o familia, o en las redes económicas y sociales conformadas para lograr el ascenso social. Unos más en analizar el marco institucional y los cambios fiscales para alcanzar la libertad en el tránsito de mercancías y unificar el mercado nacional.

Capítulo 1. Cambio institucional y política de fomento en Guanajuato, 1877-1910

Las políticas públicas de un gobierno comprenden las acciones encaminadas a lograr la estabilidad y el desarrollo económico. Algunas de sus tareas son crear un marco institucional que proteja la propiedad y la actividad de los agentes económicos. Por otro lado, el gobierno tiene la función de ofrecer servicios y hacer obras públicas que permitan un mejor desenvolvimiento de las actividades económicas, fomentar la iniciativa privada y otorgar exenciones para ampliar la producción.

El objetivo del capítulo es estudiar los esfuerzos gubernamentales para reformar la legislación y aplicar las políticas liberales heredadas de mediados del siglo XIX, con la finalidad de alentar la producción y ampliar las relaciones comerciales de Guanajuato durante el Porfiriato. Se propone que esas políticas e instituciones permitieron crear una base de incentivos a partir de la cual el capital comercial se diversificó, sobre todo en la industria y en la agricultura, estimulando el desarrollo económico de Guanajuato.

Las ideas liberales permearon las políticas públicas desde mediados de la década de 1850, pero no se pudieron aplicar consistentemente debido a las pugnas internas y a la falta de continuidad en los gobiernos.[1] Fue después de la revuelta de Tuxtepec, con el gobierno de Porfirio Díaz, cuando se pudo imponer mayor orden institucional y seguir una política de fomento que contribuyera al desarrollo del país.[2] Para alcanzar esas metas era necesario que hubiera estabilidad política, seguridad y leyes uniformes, para que los gobiernos pudieran ejercer las facultades de administrar los recursos, fomentar diversas actividades con la inversión de capitales privados y públicos, y garantizar la propiedad y la validez de los contratos.[3]

Los legisladores federales y los diputados del congreso de Guanajuato discutieron, ajustaron y crearon organismos para brindar protección a los ciudadanos y a sus actividades.[4] Así, las instituciones evolucionaron de acuerdo a las necesidades del gobierno y de los individuos,

---

[1] En 1871 se expidieron el código civil y el penal.
[2] MENA, *Memoria,* 1877, p. 3.
[3] Antes de 1877, algunas mejoras materiales se hacían por iniciativa privada, pues el Estado no podía gastar en ello debido a las erogaciones provocadas por las luchas partidarias. SCHETTINO, *Introducción,* p. 137; KUNTZ, *Las exportaciones,* p. 23; y AYALA, *Instituciones,* p. 13.
[4] KUNTZ, *Las exportaciones,* p. 38.

quienes las crearon, las modificaron, las aprovecharon y en ocasiones las manipularon, de acuerdo a sus intereses económicos y políticos.[5]

Este capítulo primero se enfoca en entender la transformación del marco institucional que afectó al comercio y a la economía durante el Porfiriato; en segundo lugar, en la política de fomento a las comunicaciones y a las obras públicas que alentaron la producción y los espacios para los intercambios internos; y por último, en las exenciones y permisos que el gobierno otorgó para expandir la industria local y los intercambios de bienes, todo ello en el estado de Guanajuato. Es de resaltar que en el ámbito legislativo no siempre es posible separar al comercio de las otras actividades económicas, por lo que muchas veces se abordan aspectos generales relacionados con las prácticas que contribuyeron al desarrollo económico de la entidad.[6]

1.1 Códigos generales relativos al comercio

En el periodo que se aborda, toda ley que reglamentaba convenciones o contratos particulares, como los códigos mercantiles y el resto de la legislación que afectó a los agentes y al intercambio de mercancías, debía estar acorde con la constitución general, pues de ella emanaba como complemento. Cualquier contradicción entre las leyes y los preceptos constitucionales supuestamente las nulificaba.

Lo cierto es que para la década de 1870, la legislación comercial se basaba en las Ordenanzas de Bilbao, en las Siete Partidas, en el Código de Comercio de 1854 y en el Código Civil de 1871, lo cual generaba contradicciones y problemas al momento de su aplicación.[7] Además de estas normas generales, cada estado tenía leyes internas en materia comercial, lo que ocasionó diferencias y dificultades en el actuar de los comerciantes, en la resolución de problemas, en las transacciones y en el tráfico mercantil.

Además de la diferencia entre las leyes, existían dificultades para resolver los problemas comerciales, porque conllevaba mucho papeleo y tiempo presentarse ante un juzgado, lo que desacreditaba a las instituciones.[8] Decía el gobernador Francisco Z. Mena, que la reforma del

---

[5] BLANCO, PARRA Y RUIZ, *Guanajuato,* p. 134.
[6] AYALA, *Instituciones,* p. 27; SCHETTINO, *Introducción,* p. 10.
[7] En 1871 se dictó el Código Civil, el cual regulaba las relaciones privadas de los individuos, incluyendo lo referente a los contratos de sociedades civiles (las sociedades comerciales se regían por el código de comercio de 1854), a las compraventas (más bien de bienes muebles u otros objetos, no especifica los de comercio), préstamos, depósitos y fraude a acreedores. BARRERA, "Evolución", p. 114; "Código Civil", 1871.
[8] MENA, *Memoria,* 1878, p. VIII.

marco institucional estatal y municipal requería acomodarse a las "costumbres, a las necesidades y a las legítimas aspiraciones de los pueblos."[9]

Para 1877, el Código de comercio de 1854 era el que más se aplicaba en Guanajuato, a pesar de haberse derogado por la federación en 1856; en menor medida las Ordenanzas y las Siete Partidas. Se retoman algunos de los preceptos del Código para entender bajo qué normativa se regían las actividades comerciales en el estado.[10] Esta norma fue elaborada durante la presidencia de Antonio López de Santa Anna y se basó en muchas de las pautas de la ley del 15 de noviembre de 1841, sobre juntas de fomento y tribunales mercantiles, expedida durante otro de sus gobiernos.[11]

El Código versa sobre los agentes relacionados con el comercio, así como sus obligaciones y derechos. El comerciante (mexicano o extranjero) era la figura principal entre los diferentes agentes que podían interactuar en el proceso de compraventa de las mercancías. Se le definía como la persona que al tener capacidad legal para ejercer el comercio, se inscribía en la matrícula de comerciantes y tenía como ocupación habitual el tráfico mercantil. Esta definición incluía a los fabricantes y labradores que tuvieran tienda o almacén para vender los productos que elaboraban o cosechaban en sus fincas.[12] Hay que resaltar que muchos de los fabricantes del siglo XIX vendían sus mercancías al por mayor o directamente al consumidor final, por ello se da importancia a su participación como productores-comerciantes. El código tomaba en cuenta a los agentes que contrataban o se obligaban en la compraventa de mercancías de forma ocasional.

Los otros actores eran: el corredor (intervenía en negocios de comercio con autorización del Ministerio de Fomento y no podía ser comerciante); el comisionista (ejercía el comercio para personas ajenas sin necesidad de poder notarial); el factor de comercio (podía representar o dirigir un comercio o fábrica, contraer obligaciones y hacer contratos); el empleado de mostrador o mancebo; el porteador (transportaba mercancías por tierra); y el naviero (transportista por mar).[13] Todos ellos debían registrarse ante el gobierno para poder ejercer la profesión de forma habitual. Esto permitía generar información valiosa para la vigilancia y recaudación de los impuestos, así como para controlar las actividades y asegurar el cumplimiento de sus deberes.

---

[9] MENA, *Memoria,* 1880, p. III.
[10] BARRERA, "Historia", p. 144.
[11] Algunos estados también adoptaron el Código de Comercio de 1854 después de la República Restaurada, como el Estado de México y Puebla. GONZÁLEZ, "Comercio", pp. 115-116, 131 y 133.
[12] Artículos 5 y 6, "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII.
[13] Artículos 81, 82, 83, 98, 99, 158-161, 188-189, "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII.

Para poder participar en el comercio, el individuo debía ser mayor de edad (21 años), o tener 18 años y estar casado, emancipado, tener habilitación de edad o autorización de la persona que tenía su patria potestad.[14] El código no preveía qué hacer cuando un socio moría y la sociedad continuaba con sus herederos, en ocasiones menores de edad, quienes adquirían la categoría de comerciantes al participar como capitalistas dentro de la compañía, cuya responsabilidad en la toma de decisiones recaía en la madre, tutor o albacea. Esto implicó que en ocasiones hubiera una reestructuración al interior de las compañías, ya que podían cambiar las políticas de administración debido a la muerte de un socio.

El código no limitaba el oficio solo a los varones, pero las mujeres casadas requerían el permiso notarial de su marido para ejercerlo, aunque aquel no especificaba qué hacer cuando dicho permiso se les revocara. Esta autorización se exceptuaba en mujeres separadas, en ausencia y privación de los derechos del marido.[15] Todo comerciante estaba obligado a matricularse e informar constantemente de sus actividades mercantiles, para que el gobierno tuviera un registro de los agentes, de su ubicación, capital girado, mercancías vendidas, préstamos realizados, asociaciones, contratos, circulares, poderes, obligaciones, entre otros datos; lo cual nunca estuvo completo, actualizado, ni fue totalmente verídico y ocasionó una mala aplicación de las políticas, sobre todo fiscales.

El código dividía los negocios mercantiles en: a) aquellos en que se buscaba "lucrar" con la compraventa de frutos, efectos y mercancías;[16] b) en letras, pagarés, libranzas o vales de comercio a la orden, aun cuando no fueran comerciantes los giradores y aceptantes; c) los negocios emanados del comercio, como fletamento, transporte de mercancías, seguros, fianzas, prendas de garantía, responsabilidades mercantiles, siempre que se otorgaran sin hipoteca y con las "solemnidades" del comercio.[17] El código aceptaba la intervención del comerciante, que antes había sido condenada bajo el supuesto de que las ganancias debían corresponder al productor y no al vendedor; es decir, aceptaba la necesidad de una tercera persona para realizar el intercambio, actividad que merecía una ganancia a cambio de los riesgos y costos que

[14] Manuel Ortiz, de 19 años, fue autorizado por su madre para ejercer el comercio, debido a que su padre había fallecido y era menor de edad. AHML, Notario José M. Aranda Díaz, León, 1903, 1er sem., f. 26v.
[15] No menciona si las mujeres solteras podían hacerlo, pero se cree que cumpliendo las normas era posible. Artículos 8 y 9, "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. VII.
[16] No comprende los actos donde se compraba para uso o consumo familiar que hicieran los comerciantes; tampoco las reventas hechas por los obreros o artesanos, por ser complementarios a su oficio. MORENO, *Tratado*, p. 34.
[17] Artículo 218, "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. VII.

enfrentaba, cambiando el significado de lucro. Ello conllevó la libertad de acción de los comerciantes.

Por otro lado, el código reguló los contratos, las asociaciones mercantiles y las obligaciones de compraventa; las actividades financieras y las formas de pago; la bancarrota;[18] la administración de justicia de los negocios comerciales en los tribunales mercantiles (esta parte no se aplicaba al estar derogado el fuero comercial), e hizo una distinción entre comerciantes mayores y menores que no se mantendría en el Código de comercio de 1884.[19]

Aparte de reconocer la capacidad para asociarse de forma *colectiva* (en iguales obligaciones) y en *comandita* (unos socios eran capitalistas o comanditarios, y otros administradores o industriales), esta ley introdujo la compañía *anónima*, en la cual había una responsabilidad limitada para los accionistas, quienes ya no comprometían todos sus bienes en caso de tener problemas de crédito o bancarrota, y este tipo de compañía era administrada por una junta de accionistas o personas ajenas a los socios.[20] Esta última no fue muy utilizada por los comerciantes de Guanajuato, debido al reducido número de socios. Solo adoptaron la responsabilidad limitada al capital invertido para no arriesgar todos sus bienes, sobre todo a partir del Código de comercio de 1884, lo que les permitiría salvaguardar los bienes personales o las inversiones hechas en otras actividades. Otra razón por la que los comerciantes no crearon asociaciones anónimas en Guanajuato es porque eso los obligaba a publicar todos sus balances y cuentas; creían que dar a conocer la información de su casa comercial podía generar problemas con los proveedores, los acreedores o los clientes, al mostrar cuánto debían o ganaban. Incluso fueron renuentes a que los empleados de Hacienda hicieran revisiones a sus libros.

Resulta interesante que este código tomara en cuenta que una casa comercial podía estar formada por una sola persona. En este caso no se mencionaba que debiera estar registrada ante escribano, como las compañías, y por lo tanto no tenía que informar de las transformaciones que sufría. La ley estipulaba que en este caso, la responsabilidad recaía en quien dirigía la casa en

[18] En 1853 el mismo Lares había creado la Ley de bancarrotas, con la finalidad de uniformar los procedimientos judiciales, evitar demoras en los concursos de bienes y diferenciar entre los casos de culpabilidad por fraude y por insolvencia fortuita, lo que se incluyó en el código. BARRERA, “Evolución”, p. 135.

[19] Según Barrera, ya desde la promulgación de la Ley sobre Tribunales Mercantiles de 1841, se amplió el carácter de los comerciantes individuales y en sociedad, así como los “negocios” que se reputaban como mercantiles o compañías de comercio y las actividades conectadas con estas, como el transporte, seguros, factores o responsabilidad mercantil. BARRERA, “Evolución”, p. 133.

[20] Artículos 231-245, “Código de comercio”, 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII.

nombre particular.[21] Esta figura no se retomaría en el Código de 1884, sino hasta el de 1929 que hablaba de los "comerciantes individuales". Esto les permitió cierta libertad de acción en las normas internas de la tienda, aunque serían vigilados por otros medios, sobre todo al aplicarles los impuestos, igual que las compañías.

El código de 1854 fue derogado el 29 de octubre de 1856 por la Ley sobre administración de justicia y orgánica de los tribunales de la nación, debido a que otorgaba fuero jurídico a los comerciantes. Según los artículos 1º y 77º de esa ley, volvían a regir las leyes en materia de justicia anteriores a 1852, suprimiendo las dictadas desde enero de 1853 a noviembre de 1855, que incluían el Código de Lares.[22] La eliminación de los fueros y tratos especiales de los tribunales mercantiles se reafirmaría en la Constitución de 1857, al descartar todos los privilegios especiales y abolir las barreras comerciales internas (lo cual no se logró sino décadas más tarde).[23] Cuando el Código de 1854 fue adoptado por los estados después de la Reforma, los comerciantes debieron acudir a los juzgados civiles para la resolución de sus problemas, como el resto de los ciudadanos, sobre todo después de 1871, con la emisión del código civil.[24]

Moreno asegura que los tribunales mercantiles se habían mantenido porque tenían la ventaja de estar dirigidos por jueces con mayores conocimientos de los usos y costumbres comerciales, y los procesos eran más rápidos. Pero en la práctica se demostró que no se necesitaban conocimientos tan especializados pues algunos asuntos ya eran llevados en tribunales comunes, apegándose a los procedimientos civiles.[25] De forma cotidiana, primó la intervención de los árbitros amigables, quienes fijaban las reglas o pautas a seguir por los comerciantes para arreglar las diferencias. Esa conciliación podía ser diferente a lo prescrito por las leyes. Es de resaltar que los árbitros tuvieron un gran peso en materia de pleitos comerciales durante el Porfiriato, al resolver los problemas de forma más rápida, para no perder dinero, clientela y mercancías. Esto último era, en cambio, lo que sucedía cuando debía entablarse un juicio que podía tardar varios años en resolverse y complicar el desarrollo de las casas comerciales, situación que se examinará en el último capítulo.

---

[21] Artículos 266-267, Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII.
[22] Número 4819, 29 de octubre de 1856, DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VIII.
[23] VERNON, "Juárez", p. 19. Se eliminaron los fueros comerciales y mineros. KUNTZ, "De las reformas", p. 312.
[24] Esos tribunales habían estado compuestos por abogados versados en la legislación mercantil y por comerciantes (llamados colegas). Solo aceptaban pleitos por cantidad mayor a $100 y con documentos ejecutivos; los de menor cantidad pasaban a jueces del fuero común. "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII; GONZÁLEZ, "Comercio", p. 133; MORENO, *Tratado,* p. 17.
[25] MORENO, *Tratado,* p. 18.

El uso de árbitros amigables representó una contradicción con las instituciones, porque las leyes no lograron modernizarse al grado de poder sustituirlos. En muchas de las escrituras de constitución de las compañías se estipuló que no acudirían a las instancias judiciales y solo aceptarían la intervención de los árbitros. Los códigos fijaron que en caso de renuncia al juicio entablado ante las autoridades, ya no se podía solicitar otra vez, sino que se debía aceptar la resolución de los mediadores nombrados por cada una de las partes.[26]

Los códigos civil y penal de 1871 tuvieron en cuenta los problemas y delitos que se podían ocasionar en el ramo mercantil, pero no ofrecieron una legislación precisa y completa en la materia, por lo que se siguió aplicando gran parte del Código de Lares. Esto muestra que había diferentes normas y preceptos que regían en materia comercial en los estados. Ya desde 1874 el gobierno de Hidalgo había solicitado al Congreso de la Unión que ejerciera sus derechos para emitir una ley nacional para las actividades mercantiles.[27] Otros respaldaron la solicitud, porque también resentían la falta de un código general que evitara las desigualdades que se creaban en las transacciones de bienes.[28]

En 1878 Oaxaca volvió a plantear la necesidad de una legislación mercantil federal y fue apoyada en esta solicitud por varios estados.[29] Esto empezó a crear cierta unidad nacional, más allá de los intereses locales. Se respaldó la idea de fortalecer al gobierno central para alentar el desarrollo económico y la modernización del marco institucional. Los diferentes gobiernos opinaron que la legislación mercantil debía ser uniforme en sus principios, de fácil aplicación y con procedimientos sencillos, metas que se buscarían con la creación y modificación del código de comercio para facilitar las transacciones, dar más libertad y rapidez a los intercambios, a la resolución de los problemas y disminuir los gastos en los procesos judiciales.[30]

Antes de 1884 regían en Guanajuato, además del Código de comercio de 1854, partes de las Ordenanzas de Bilbao, de las Siete Partidas, el Código Civil y del Código de Comercio español, aunadas a las disposiciones locales; todo lo anterior se aplicaba según convenía a los particulares

---

[26] Artículos 210 y 1011, "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII.
[27] Solicitud tratada en la sesión de 26 de enero 1874, AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1873-1874.
[28] En Guanajuato, como en otros estados donde se aplicaba el código de comercio de 1854, se observó que este tenía carencias y fue reformado según las necesidades locales. Por ejemplo, en 1876, el gobierno de la entidad modificó los artículos 336 y 339, para clarificar el tiempo que debía transcurrir para demandar el cobro de las letras de cambio, cuestión vital para el reembolso de préstamos o pago de las actividades crediticias de los comerciantes. Decreto 18, 9 mayo 1876, *Decretos*, 1875-1876.
[29] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1878 octubre -1879 abril, Sesión 23 noviembre 1878.
[30] MORENO, *Tratado,* pp. 7-8.

y al propio gobierno.[31] Estas no debían contradecir a la Constitución de 1857,[32] pero el gobierno federal no tenía suficiente poder coercitivo para impedir que algunos estados usaran esa diversidad de leyes. Por ejemplo, los comerciantes Stallforth Alcázar y Cía., González y Villaseñor, entre otros de la capital del estado, solicitaron y obtuvieron la derogación del artículo 31 del Código de procedimientos criminales de Guanajuato de 1882, que estipulaba que cuando se tratara el delito de quiebra fraudulenta o juicio por concurso de bienes de un deudor de mala fe, no podía iniciarse el procedimiento si no se presentaba copia auténtica de la sentencia de los tribunales civiles, que calificara la quiebra o concurso como tal. Lograron que se aplicara el artículo 888 del Código de comercio de 1854, que señalaba que la quiebra era indicio de culpabilidad y tenía como consecuencia que, el día que el tribunal declarara la quiebra, las instancias debidas pudieran proceder a la detención de la persona o de sus bienes.[33]

Era necesario emitir un código de comercio que rigiera en todo el país, de lo contrario no podría alentarse cabalmente el desarrollo económico y comercial. La estabilidad política a inicios del Porfiriato y el creciente número de empresarios en actividad, eran incentivos para mejorar el marco institucional, para lograr una mayor seguridad y certidumbre en los procesos económicos, en las inversiones y en los intercambios de bienes.[34] Los legisladores se dieron a la tarea de corregir las leyes o dictar otras nuevas para ordenar la administración, la Hacienda pública, la impartición de justicia y la economía en general, en los códigos civil, penal, procesal y de amparo. En este proceso, González sugiere que los agentes económicos, como los comerciantes, tuvieron injerencia para establecer algunos de esos criterios institucionales.[35]

En 1883, el Congreso de la Unión hizo la reforma necesaria a la fracción X, del artículo 72 de la Constitución federal, a fin de que los estados abdicaran su derecho a legislar en materia comercial, para formar un código general y alentar su adopción en las entidades, pues no estaban obligadas a hacerlo.[36] El código se había estado trabajando por una comisión especial desde 1880.

---

[31] BARRERA, “Historia”, p. 150; GONZÁLEZ, “Comercio”, p. 133.
[32] *Constitución*, 1857, p. 8.
[33] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1883-1884, Sesión 8 octubre 1883 y Sesión 16 noviembre 1883; y C*ódigo*, 1882, p. 8.
[34] AYALA, *Instituciones*, p. 84.
[35] GONZÁLEZ, “Comercio”, pp. 139-140.
[36] Al firmar el pacto federal de 1857, se reconocía como preexistente la soberanía de los estados, solo habían transferido parte de sus derechos para legislar en materia de: importación y exportación de mercancías, las rentas de acuñación y papel sellado, así como abolir las alcabalas y aduanas interiores. LUNA, “El congreso”, p. 177; COELLO, “El comercio”, p. 757.

Los diputados de Guanajuato temían que el código general pudiera entorpecer el comercio, ya fuera por ciertas restricciones o por favorecer solo a algunos intereses, en lugar de alentarlos a todos. Por otro lado, los legisladores estatales contaban con las facultades para tratar sobre esa materia sin necesidad de adoptar el código federal, pero veían el problema de emitir leyes que no concordaran con los preceptos generales y de otros estados. Al final aceptaron el código comercial, que se emitió en 1884, por los beneficios que conllevaba la uniformidad de las leyes, al tener una base institucional más sólida.[37] La utilidad de formular un código federal, recaía en que consideraban que el comercio era una actividad central en la economía, porque unía y armonizaba a las otras industrias y mediaba entre los productores y demandantes de bienes, según las palabras de Guillermo Prieto.[38]

El Código de comercio de 1884 se enfocó en definir el objeto del comercio y no a los sujetos como el de 1854. Contenía preceptos específicos sobre el comercio, normaba la compraventa, el intercambio, las sociedades y procedimientos en cualquier tipo de empresa en la que se buscara obtener un beneficio, a cambio del trabajo y bienes invertidos. Definía al comercio como

> la reunión de actos cuyo objeto exclusivo es el lucro, mediante la compra, venta o permuta de productos de la naturaleza, de la industria o del arte; de su aseguramiento o transporte, o de otras convenciones, autorizadas por la legislación o permitidas por el uso.[39]

Los actos mercantiles para "realizar, facilitar o asegurar" una operación comercial, incluían: compras, permutas, rentas, créditos, préstamos, donaciones y creaciones de empresas, tiendas, fábricas, agencias, transportes, seguros, establecimientos de crédito, sociedades anónimas[40] o actos que buscaran el lucro. A ese tipo de operaciones se les llamó mercantiles, aunque "se ejecuten por personas que no tengan la calidad de comerciantes".[41] En este código era más importante definir las acciones comerciales, pues todo individuo podía ejercerlas, aunque fuera una vez en su vida.

En la palabra *comercio* se comprendía a las cosas susceptibles de traslación de dominio, transacciones y contratos privados o civiles, y actos de dinero de los que surgían obligaciones y

[37] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1883-1884, Sesión 8 octubre de 1883.
[38] LUNA, "El congreso", p. 194.
[39] "Código de Comercio", 1884, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. XV, p. 571.
[40] En 1888 se creó la Ley de Sociedades Anónimas que amplió la regulación del código de 1884.
[41] "Código de Comercio", 1884, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. XV, p. 573.

derechos civiles.[42] Esa variedad de actos producía consecuencias jurídico-legales, además de diversos resultados de las relaciones entabladas en esas actividades (lícitas e ilícitas), por ello se incluían y no se dejaban al arbitrio de la legislación común.[43] Como todo ciudadano era capaz de realizar estas actividades, los legisladores vieron que era mejor normar los procedimientos y consecuencias judiciales, que aclarar cada tipo de agente económico que podía intervenir en ellas, ya fuera de forma habitual o esporádica.

El nuevo código consideraba comerciantes "a los individuos que teniendo capacidad para contratar, ejercen actos mercantiles haciendo de ellos su ocupación habitual; sea que se consagren a uno o más ramos al mismo tiempo, ya limitando su acción al interior de la República, o ya ensanchándola al exterior."[44] Señalaba que los comerciantes podían ejercer otras actividades económicas, es decir, diversificar sus giros de ocupación y no por eso perder el carácter de comerciantes. Incluía a las sociedades comerciales.

El código definió los diferentes tipos de sociedades que se podían formar en comandita, colectiva o anónima, retomando lo estipulado en el Código de 1854. Agregó los seguros y contratos celebrados en el exterior; normó los servicios comerciales otorgados por los ferrocarriles, barcos y telégrafos; normó la circulación de moneda (tratando de acabar con las diferencias entre los estados y de los medios de cambio usados por comerciantes, como tlacos y pilones). Reguló la quiebra y la bancarrota, y especificó los procedimientos para los juicios mercantiles en los tribunales comunes.[45] Innovó en los aspectos del transporte por ferrocarril, servicio que se necesitaba para facilitar las transacciones comerciales y que no existía antes. Se incluyen algunos aspectos de la banca, debido a las actividades crediticias que los comerciantes y particulares podían realizar con ella, porque eran instituciones que podían atraer capitales al promover el ahorro, y como intermediarias entre los acreedores y los deudores.[46]

Con el Código de comercio de 1884 se reforzó el requisito formal de inscripción o registro de las empresas ante un notario, lo que les daría un carácter jurídico y formal, pues si no lo hacían no serían consideradas compañías activas. Ello incluía los talleres artesanales o explotaciones agrícolas, como actividades conexas al comercio. Este registro conllevaba el interés de proteger los derechos entre los socios y con terceros, respaldando los contratos y obligaciones

---

[42] PALLARES, *Derecho*, p. 733.
[43] BARRERA, *Estudios*, pp. 227 y 229.
[44] "Código de Comercio", 1884, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. XV, p. 572.
[45] LUNA, "El congreso", p. 199.
[46] El 15 de marzo de 1861 se abolió la tasa legal de interés para todo préstamo. MORENO, *Tratado,* p. 36.

establecidas en ellos, lo que crearía incentivos para más inversiones, debido a la estabilidad y confianza que se generaría a la larga.[47]

Barrera asegura que el Código de comercio de 1884 normó diversas instituciones, incluyendo la "propiedad mercantil" que se puede entender en forma amplia, al incluir las patentes, créditos, avíos, marcas de fábrica y muestras industriales, pues los legisladores creyeron que su regulación correspondía al derecho mercantil. Esta legislación pretendió dar mayor garantía a la propiedad privada y a la organización en materia comercial, para otorgar más seguridad en las transacciones, en los contratos y en los bienes.[48]

Según Barrera, el Código de comercio de 1884 tuvo errores ya que decía que las utilidades en las sociedades en comandita solo podían repartirse después de la liquidación (art. 369) cuando en realidad se hacía cuando los socios lo decidían.[49] Estas fallas se enmendarían con la puesta en práctica y en una reforma posterior. También los contemporáneos al Código de comercio de 1884, lo criticaron porque se enfocó en las compañías que hacían intercambios comerciales, sin hacer diferencia entre derecho industrial y comercial, lo cual no comprendía a la diversidad de empresas que podían crearse.[50]

La expedición del Código de 1884 no significó que se eliminara la legislación estatal respecto al comercio, que podía diferir de cierta forma. Ello conllevó modificaciones y acuerdos entre la federación y los estados entre 1884 y 1886, como el prohibir gravar los productos de otras entidades más que los propios, simplificar los documentos para la circulación interna y ratificar el derecho exclusivo de la federación a crear impuestos a los productos de importación y exportación. Con ello trataron de que los bienes pudieran ir de un punto a otro más libremente, aunque los comerciantes y transportistas siguieron siendo registrados e inspeccionados en los caminos y en cada aduana interior.[51] Estos arreglos no garantizaron la libertad del tránsito comercial, sobre todo por la persistencia de las alcabalas, tema que se tratará en el capítulo dos.

---

[47] BARRERA, *Estudios,* p. 257.
[48] BARRERA, "Evolución", p. 142.
[49] El 11 de diciembre de 1885, el código fue modificado para que reconociera la validez de un contrato o los derechos de los socios en las sociedades no registradas, pues los comerciantes fueron renuentes a acudir a un notario. BARRERA, "Historia", p. 151.
[50] Barrera propone que una empresa comercial comprende: la de tipo industrial que produce bienes o servicios; las que realizan la función de intermediación en la circulación de bienes; las empresas de transporte; la banca y seguros; y las que realizan una actividad auxiliar a las anteriores. BARRERA, *Estudios,* p. 253.
[51] ARMSTRONG, *Law,* p. 60.

Los legisladores consideraron que la revisión y control permitiría generar datos estadísticos vitales para sus labores. Con esa información dictarían las disposiciones y leyes de una manera más acertada, en lugar de basarse en suposiciones que obligaban a realizar continuas modificaciones. Esto fue posible a partir de la década de 1880 al consolidarse el modelo federal y sentar otras bases institucionales para el comercio.

En 1888 se emitió la Ley de Sociedades Anónimas, que detallaba la responsabilidad limitada de los accionistas, que se fusionó con el código de 1884, en las reformas que se hicieron en 1889. Este nuevo código de comercio eliminó toda la parte introductoria referente a quiénes eran los comerciantes. Más bien definió los actos mercantiles, normó los contratos y consideró los diversos tipos de sociedades o empresas nacionales y extranjeras, precisando su relación con las actividades conexas.[52] Reguló las obligaciones de transportistas, instituciones de crédito y moneda, pero solo en la parte concerniente al comercio. Fijó una normativa más amplia en materia procesal mercantil referente a los juicios ordinarios y ejecutivos relativos al comercio, al concurso de bienes y a la quiebra.[53] Esto permitió mayor unidad con los códigos civil y penal.

Además, en 1895 se puso en práctica el sistema métrico decimal para igualar las pesas y medidas usadas en el comercio. Aquel se había tratado de aplicar desde la década de 1860, pero se retrasó por la falta del material necesario para medir, por el desconocimiento de las equivalencias y debido al rechazo de los usuarios.[54]

Más adelante, el 19 de marzo de 1897, la Ley de instituciones de crédito (bancos de emisión, hipotecarios y refaccionarios), fijó las tasas para los réditos de los préstamos y tomó en cuenta los hábitos del comercio para las compras al por mayor y al menudeo, atendiendo al tiempo que debían sujetarse las operaciones bancarias y la emisión de billetes.[55]

Los legisladores no pudieron integrar en el marco institucional todas las costumbres y usos comerciales particulares, por lo que estos siguieron empleándose profusamente, ya que eran muy variados. Lo que sí fijó el código de 1889, fue que todas las sociedades debían formalizarse en escritura, pues ya no serían válidas las constituidas de manera informal o las que omitieran

---

[52] GONZÁLEZ, "Comercio", p. 148.
[53] *Código de Comercio,* 1890; y BARRERA, "Evolución", p. 1.
[54] CARMAGNANI, *Estado,* p. 43.
[55] Las ventas al por mayor no se pagaban de contado, generalmente era en un semestre, periodo en que los billetes podían estar en circulación. En ese plazo debían negociarse los documentos de crédito. LUNA, "El congreso", p. n359.

ciertos requerimientos, por lo que se declararía nulo el pacto social así conformado.[56] El gobierno no podía tener la información completa del comercio si no se hacía esto, ni plantear una política pública y fiscal de acuerdo a su importancia, mucho menos brindar seguridad e impartir justicia, aunque ya existiera el marco institucional apropiado para hacerlo (ver la evolución de las instituciones en el cuadro 1.1).[57]

Cuadro 1.1 Principales cambios en las leyes relativas al comercio de 1877 a 1911

Fecha	**Evento**
1854	Se emite el Código de Comercio nacional que se adopta en el estado de Guanajuato.
1871	Se emite el Código Civil (incluye sociedades, préstamos y compraventas).
1876	Se reforman los artículos 336 y 339 del Código de Comercio de 1854, aplicable solo en Guanajuato.
1882	Se adopta el artículo 888 del Código de Comercio de 1854 en lugar del artículo 31 del Código de Procedimientos Criminales (aplicable solo en Guanajuato).
Antes de 1883	Se usan las Ordenanzas de Bilbao, Siete Partidas, Código de Comercio de España y otras leyes referentes al comercio en Guanajuato.
1883	Guanajuato cede a la federación su derecho a legislar en materia comercial.
1884	Se emite el nuevo Código de Comercio.
1889	Se reforma el Código de Comercio de 1884.
1897	Se emite la Ley de instituciones de crédito.

Fuente: Elaboración propia con base en "Código de comercio", 1854, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII. "Código Civil", 1871*;* AGPLEG, Actas del Congreso; "Código de Comercio", 1884, en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. XV; y *Código de Comercio,* 1890.

Los diputados aseguraban que la "atinada reglamentación y [su] debido cumplimiento"[58] permitiría mejorar las garantías que promovieran la estabilidad y el adelanto económico y social, tanto del país como del estado de Guanajuato. Igualmente, el gobernador Joaquín Obregón González opinaba en 1895, que se habían sentado las bases firmes para ejercer la administración y política, coadyuvando al "progreso" y mejora de las condiciones económicas y sociales.[59] Pero la realidad fue otra, pues aunque los legisladores fueran importantes comerciantes y empresarios del estado, que respaldaron y promovieron las reformas necesarias para mejorar el marco institucional, no siempre hubo adelantos, pues las nuevas normas no llegaron a aplicarse en todos lados, ni de la forma certera.[60]

---

[56] BARRERA, "Historia", p. 153.
[57] A finales de la década de 1890 se habían dictado el código civil, el de comercio, el de minería, las leyes de crédito, de tierras, de aguas y de colonización. ZULETA, "La Secretaría", s.p.
[58] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1892, Sesión 1º abril 1892.
[59] OBREGÓN, *Memoria,* 1895, p. III.
[60] Algunos pensadores (como Toribio Esquivel) y empresarios lo apoyaron, no siempre tuvo los resultados esperados. BLANCO, *Historia,* p. 58.

Los vínculos de los empresarios con los administradores públicos les permitieron mediar en la política económica y en la formulación de la legislación para su beneficio.[61] Pero hubo diferencias entre los dirigentes y aquellos con menos influencias, por ejemplo, los pequeños comerciantes no se sintieron protegidos de la misma forma, debido al corto capital que podían invertir o por no tener acceso a ciertas exenciones fiscales.

Luna asegura que el Congreso de la Unión dejó de discutir las leyes en la cámara después de 1890, al hacer arreglos fuera de ella y simplemente votar en contra o a favor de las iniciativas formadas por empresarios y políticos, para beneficiar los planes e intereses de ambos grupos.[62] Igual pasó en el Congreso de Guanajuato, pues se percibe menos discusión sobre los preceptos legislativos a partir de 1890, antes plasmada en las actas.

Carmagnani destaca la importancia de la innovación institucional para disminuir los costos de transacción en la comercialización de los diversos productos del país, como también en la industria, agricultura y ganadería. No obstante, esos cambios tuvieron limitantes en algunos ámbitos urbanos y sobre todo en los rurales. Muchos lugares quedaron ajenos al marco institucional y a las innovaciones en materia mercantil. La falta de comunicaciones y la persistencia de amplias franjas de actividades de subsistencia o la producción en pequeña escala, frenaron la difusión de los derechos comerciales en todas las localidades del país y de Guanajuato. Además, los nuevos derechos económicos coexistieron con preceptos antiguos, lo que disminuyó el efecto de las nuevas leyes.[63] Poco a poco se removieron algunos obstáculos que restringían la competencia y el desarrollo de la economía, por medio de la política liberal y otras medidas como la de mejorar la infraestructura de los transportes y comunicaciones, tema que se tratará a continuación.

1.2 Las políticas de fomento

Durante el Porfiriato, se pusieron en práctica diferentes políticas públicas para promover la creación de obras materiales, la inversión privada y el fortalecimiento de las diferentes actividades productivas. Esto permitiría fortalecer la estructura económica e incentivar la diversificación de los recursos públicos y privados, con el respaldo del marco regulatorio.

---

[61] Estas leyes crearon incentivos. KUNTZ, "De las reformas", p. 315.
[62] LUNA, "El congreso", pp. 215-216.
[63] CARMAGNANI, *Estado,* pp. 41, 44, 48; y ARMSTRONG, *Law*, p. 62.

1.2.1 Fomento a la infraestructura

Junto con la modernización del marco institucional, se requería conectar al mercado interno con medios de transporte más eficientes y mejorar los espacios donde se realizaban las actividades económicas con obras públicas. Esto se llevó a cabo gracias a la reorientación del gasto del gobierno en los distintos niveles (federal, estatal y municipal), que pasó de resolver pugnas políticas, a respaldar los transportes, las edificaciones y los servicios gubernamentales.[64] De esa forma se logró eliminar parte de las trabas al tráfico interno de hombres, mercancías y capitales, lo que redundaría en la baja de los costos de transacción y un mayor desarrollo económico.[65]

La federación, junto con los gobiernos estatales y municipales, contribuyeron a realizar algunas de las obras que permitieron hacer más productiva la economía, pero también los particulares nacionales y extranjeros continuaron apoyando la realización de otras, por medio de la inversión de capitales. El gobernador Francisco Z. Mena consideró que estos esfuerzos eran "dignos de alabanza" si se tomaba en cuenta la penuria de la mayoría de las tesorerías municipales y del estado de Guanajuato en 1880, y reconocía la relevancia de las contribuciones de los particulares para realizar algunas obras públicas.[66]

Para el gobierno general y los ciudadanos era evidente que la falta de medios de transporte eficientes, rápidos y baratos impedía la circulación de las mercancías que se producían en el país. Eran necesarias más comunicaciones para alentar la economía nacional, sin ellas no se podían integrar las comunidades productivas.[67] La siguiente cita del *Periódico Oficial* muestra el interés por los caminos a inicios del Porfiriato, pues "exigen una radical compostura y ser atravesados por redes telegráficas y vías férreas que faciliten el transporte, violenten la comunicación y produzcan los frutos que estas dos condiciones imprimen a los negocios mercantiles e industriales."[68]

Antes de 1877, el gobierno federal había dado varias concesiones a particulares para construir vías férreas, pero aquellas caducaron o habían llevado a construir muy pocos kilómetros, siendo la única vía terminada la del puerto de Veracruz a la ciudad de México. Por ello, los ferrocarriles fueron una prioridad para el gobierno porfiriano, ya fueran de tracción

---

[64] Durante las rebeliones o luchas políticas hubo un desvío de recursos y se desatendieron los caminos y puentes, que eran de vital importancia ya que podían detener el tráfico comercial y de los transeúntes, sobre todo en temporada de lluvias. *Decretos*, 1849-1852, pp. 12-14; y CALDERÓN, "La Promoción", p. 528.
[65] CARMAGNANI, *Estado*, p. 50; y MENA, *Memoria*, 1877, p. 3.
[66] MENA, *Memoria*, 1880, p. VIII.
[67] CALDERÓN, "La promoción", p. 574.
[68] *Periódico Oficial*, 11 de octubre de 1877, núm. 29, T. 2, p. 577.

animal o de vapor. El costo de construcción de los ferrocarriles en ocasiones fue menor al mantenimiento anual de las carreteras, por lo que era importante fomentarlos.[69]

Era la federación quien otorgaba las concesiones para construir ferrocarriles y las obras eran realizadas por el gobierno de algún estado o por particulares. Desde 1874, se había hecho un contrato con un particular para construir un ferrocarril de la ciudad de México a León, pero apenas se hicieron algunos reconocimientos del trazado de la línea férrea, por lo que caducó en 1877. En ese mismo año, el gobierno del estado solicitó una concesión para construir un ferrocarril que conectara de Celaya a León, pasando por los puntos intermedios de Salamanca, Irapuato, Silao y Guanajuato.

Esta concesión fue traspasada a los pocos meses a una compañía de empresarios guanajuatenses, quienes comenzaron los trabajos en enero de 1878 y para 1880 habían conectado a Celaya con Irapuato por medio de una vía angosta. Esos sesenta kilómetros funcionaban con tracción animal.[70] A esta compañía se le otorgó una subvención federal de $8,000 y una estatal de $2,500, por cada kilómetro construido; además el gobierno de Guanajuato compró $500 en bonos hipotecarios por cada kilómetro. Se exentó del pago de impuestos a los capitales invertidos y a la importación de materiales para la construcción. El gobierno del estado creó un impuesto extraordinario del 12.5% sobre todo pago que se hiciera al erario estatal, para cubrir la subvención e inversión en esta línea férrea.

Se puede decir que el gobierno de Guanajuato fue pionero en pedir una concesión para construir una vía férrea, acción que siguieron otros estados, aunque al poco tiempo la haya traspasado a particulares. Esta concesión fue de las pocas que tuvieron cierto éxito en el país, pues varias de las concesiones que se hicieron a otros estados apenas alcanzaron unos kilómetros y la mayoría no construyó ninguno. Por ejemplo, los gobiernos de Querétaro y Michoacán trataron de edificar vías férreas que los unieran con esa pequeña línea de Celaya a Irapuato, pero las concesiones caducaron sin haber construido ningún kilómetro (ver cuadro 1.2).

En 1880 dos grandes compañías estadounidenses comenzaron los trámites para obtener permisos de construcción de vías férreas de anclaje más amplio; el Ferrocarril Central Mexicano y el Ferrocarril Nacional Mexicano. En septiembre se firmaron los contratos con estas dos líneas para conectar a la ciudad de México con la frontera norte, en ambos casos pasando por

---

[69] CALDERÓN, "Los ferrocarriles", p. 489.
[70] CALDERÓN, "Los ferrocarriles", pp. 487, 491-493.

Guanajuato. Adquirieron las concesiones que pertenecían a los particulares y que tenían algunos kilómetros edificados a lo largo de su trazado, lo que permitió conectar de forma más eficaz a las zonas productoras del estado con el mercado local y nacional. El cuadro 1.2 enlista las concesiones que se otorgaron a lo largo del periodo de estudio.

Cuadro 1.2 Concesiones y líneas férreas en el estado de Guanajuato, entre 1877 y 1910

Fecha	Obra	Lugar	Recurso	Observaciones
5 diciembre 1874	Ferrocarril	México a León, ramales a Dolores Hidalgo y Salvatierra	Particular	Caducó en 1877 con pocos trabajos
21 diciembre 1877	Ferrocarril	Celaya a León, pasando por Salamanca, Irapuato, Silao y Guanajuato	Gobierno de Guanajuato	Se traspasó el 29 de enero de 1878 a particulares
29 enero 1878	Ferrocarril	Celaya a León, pasando por Salamanca, Irapuato, Silao y Guanajuato	Particular, capital local	Construyó 60 kilómetros. Se traspasó al Ferrocarril Central Mexicano el 23 agosto 1880, se mantuvieron las subvenciones.
Enero 1878	Ferrocarril	Salamanca y Celaya en Guanajuato, a Zamora, Maravatío y Zitácuaro, Michoacán	Gobierno de Michoacán	Caducó sin trabajos
28 febrero 1878	Ferrocarril	Celaya, Guanajuato a Puerta de Palmillas, Querétaro	Gobierno de Querétaro	Caducó sin trabajos
Julio 1880	Ferrocarril	Salamanca, en Guanajuato, a Morelia y Pátzcuaro, en Michoacán	Gobierno de Michoacán	Se traspasó a la Compañía Constructora Nacional Mexicana
8 septiembre 1880	Ferrocarril Central Mexicano	México a Paso del Norte (hoy Ciudad Juárez), Chihuahua, pasando por Celaya, Salamanca, Irapuato, Guanajuato, Silao, León en el estado. Ramal de Irapuato a Guadalajara y a San Luis Potosí	Particular, capital extranjero	Se terminó en 1882 de ciudad de México a Guanajuato; en mayo de 1883 de León a Lagos; y en mayo de 1884 toda la línea hasta el Paso. Entre 1887 y 1888 construyó la línea de Irapuato a Guadalajara; en 1909 se terminó hasta Manzanillo
13 septiembre 1880	Construc-tora Nacional Mexicana, o Ferrocarril Nacional de México	Ciudad de México, pasando por Maravatío, Acámbaro, Celaya hasta Laredo	Particular, capital extranjero	Conectó Toluca, Maravatío, Acámbaro, Celaya y San Miguel de Allende en 1883. Se suspendieron los trabajos y se terminaron en octubre de 1887 que transformó la línea en vía ancha. En 1902 adquirió las concesiones de Guanajuato a Dolores Hidalgo y San Luis de la Paz (60kms.), incluyendo la de Rincón y San Luis de la Paz; y la de Salamanca a Jaral (35 kms.)
5 octubre 1881	Ferrocarril	Salvatierra-Salamanca	Particular	Sin información
30 agosto 1888, prórroga 24 marzo 1892	Ferrocarril	Salamanca a Jaral, pasando por Valle de Santiago y ramal a la hacienda de La Bolsa	Particular,	36 kms., vía ancha (1,435 mm.). Podía ser de tracción animal los primeros 5 años, luego de vapor. Subvención del gobierno federal de $8,000 y estatal de $3,000.
24 mayo 1893, prorroga en 1895 y 1897	Ferrocarril	Guanajuato a Dolores Hidalgo y San Luis de la Paz	Particular	Construyeron 61 kms., vía angosta
2 junio 1893	Ferrocarril	Celaya a las Haciendas de Roque y Plancarte	Particular	30 kms., vía decauville (60 cm.) tracción animal
16 abril 1894, reforma en 30 junio 1894	Ferrocarril	Pozos y San Luis de la Paz a San Miguel de Allende	Particular	No se construyó

4 mayo 1898, 5 diciembre 1898, 23 mayo 1902 y 10 octubre 1903	Ferrocarril	Estación Marfil, en Guanajuato a minas de San Gregorio o del Chorro y a San Miguel de Allende	Particular	36 kms. de Marfil al Chorro, vía angosta, de Eusebio Rojas
12 agosto 1900	Ferrocarril	El Bozo-San Luis de la Paz-Pozos	Particular	Octaviano B. Cabrera, 39 kms., vía angosta
5 mayo 1901	Ferrocarril	San Francisco-Purísima del Rincón	Particular	Se construyó por Emilio H. García
24 mayo 1901	Ferrocarril	San Luis de la Paz a Ciudad Porfirio Díaz (Pozos)	Particular	9 kilómetros, vía angosta
Reforma 28 diciembre 1903	Ferrocarril	Mineral de Marfil, Guanajuato a estación González, San Miguel de Allende, del Ferrocarril Nacional	Particular	The Dwight Furness Company, no se construyó
7 febrero 1905	Ferrocarril	Hacienda de Mayorazgo a la estación de Apaseo	Particular	Se construyó por Francisco Urquiza, vía angosta
2 agosto 1906	Ferrocarril	Hacienda San Cristóbal, en Acámbaro, a Jerécuaro	Particular	Se construyó por Jesús Fonseca
28 marzo 1908	Ferrocarri-les Nacionales de México	Todo el país	Federal	Se fusionan las compañías más importantes (con participación de capital extranjero), incluidos el Central y Nacional
1908	Ferrocarril	Marfil-Guanajuato	Federal	Se acercó la estación al centro de la ciudad, tramo de 6 kms.
25 octubre 1909	Ferrocarril	Moroleón-Uriangato	Particular	Lino Matamoros, no e sabe si se construyó
20 mayo 1910	Ferrocarril	Hacienda de San Cristóbal-Acámbaro-Jerécuaro-Guadalupe-Acámbaro, y otras haciendas	Particular	Jesús Fonseca, se amplió la línea
1913	Ferrocarril	Acámbaro a Uruapan	Federal	Cambió a vía ancha

Fuente: Elaboración propia con base en DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. 19, p. 253; T. 24, pp. 110 y 445; T. 27, pp. 89 y 472; T. 29, p. 383; T. 40a, pp. 438 y 559; T. 40b, p. 242; y AGPEG, Secretaría de Gobierno siglo XX, Caja 2, Exp. 5.

El 8 de julio 1880, la Compañía del Ferrocarril Central Mexicano había adquirido la concesión de Celaya a León en $428,000; el estado continuó pagando la subvención de $2,500 por kilómetro construido en el estado hasta que se terminó en 1882. Se transformó la vía angosta en ancha para poder conectar toda la línea y se absorbieron otras concesiones en otros estados, logrando completar la línea troncal entre la ciudad de México y Paso del Norte, Chihuahua, en 1884. La Compañía del Ferrocarril Nacional Mexicano tuvo más problemas para construir su línea por falta de capital, por lo que tuvo que suspender sus trabajos unos años, hasta que en 1887 logró terminar la vía de la ciudad de México a Laredo. Luego estas compañías conectaron con Tampico y Guadalajara a fines de la década de 1880, lo que permitió aumentar el tráfico de bienes al interior del país, con los consiguientes beneficios para Guanajuato.[71]

[71] CALDERÓN, "Los ferrocarriles", p. 543; BLANCO, PARRA Y RUIZ, *Guanajuato*, p. 135.

En la década de 1890 se dieron otras concesiones a compañías particulares y de capital local,[72] para conectar algunas zonas productoras con esas dos líneas férreas principales, como el ferrocarril a Valle de Santiago y Jaral (agrícolas), Dolores Hidalgo, San Luis de la Paz y Pozos (mineros). Estos dos tramos serían comprados luego por el Ferrocarril Nacional. También se dieron concesiones a algunas haciendas interesadas en llevar su producción a la estación más cercana, para líneas que constaron de pocos kilómetros y casi siempre fueron de tracción animal (ver cuadro 1.2). Los ferrocarriles contribuyeron a integrar el mercado local y nacional, movieron productos más diversificados, conforme se fueron especializando y creciendo las actividades de los municipios del estado.

Después de terminada la construcción, cada compañía se ocupó del mantenimiento, y ya no recibieron subvenciones del gobierno. En 1908, ante la amenaza de la formación de un monopolio, la federación decidió nacionalizar las principales empresas férreas y formar los Ferrocarriles Nacionales de México. Permanecerían independientes algunas pequeñas líneas del estado, administradas por particulares.

En las concesiones de los ferrocarriles, el gobierno general autorizó la instalación de líneas telegráficas paralelas a las vías, lo cual contribuyó a ampliar las líneas instaladas por la federación desde la década de 1860, siendo Guanajuato uno de los primeros estados en beneficiarse. La línea construida por el gobierno general, iba de México a Guanajuato y León (455 kilómetros) y una segunda de Guanajuato a Dolores Hidalgo (46 kilómetros); luego se enlazó León con San Luis Potosí y Guadalajara; la población de Irapuato con Pénjamo, Salamanca y Valle de Santiago; y Celaya con Salvatierra, Maravatío, Morelia y Pátzcuaro. A partir de 1885 las líneas pasaron a jurisdicción del gobierno del estado, momento en que se amplió el telégrafo a Romita, Piedra Gorda, Jalpa, San Francisco del Rincón y Valle de Santiago (ver mapa 1.1).[73] Para 1901 había 773 kilómetros de líneas telegráficas en Guanajuato, más las líneas de los ferrocarriles Central y Nacional, que eran paralelas a sus vías.[74] Asimismo, las

---

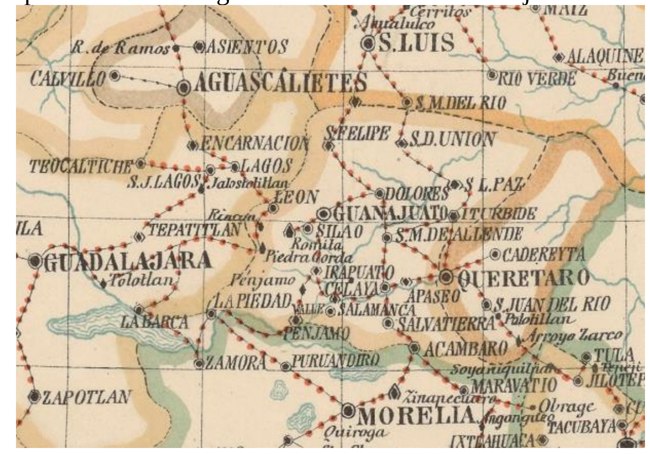
[72] Como pasó en otras partes del país. CORONA, *La tecnología*, p. 109.

[73] El resto de las líneas construidas en la década de 1860, eran de México a Veracruz; de México a Huamantla, Perote y Veracruz; de Tehuacán a Oaxaca; y de Querétaro a San Luis Potosí. La tarifa de las primeras 10 palabras de México a Celaya era $1.12; a Irapuato $1.25; a Guanajuato y León $1.50. En general eran altas por lo que se usaba más por parte del gobierno, que de los particulares. CALDERÓN, "La promoción", pp. 559, 562, 567, 570; GONZÁLEZ, *Memoria*, 1886, p. X.

[74] Pénjamo invirtió en la construcción de la línea telegráfica $2,280, entre 1893 y 1905; Santa Cruz erogó $250 para conectarse con Celaya por vía telefónica. AGPEG, Secciones de Gobierno, C. 14.

compañías de trenes estaban obligadas a llevar la correspondencia nacional de forma gratuita o a precios especiales, servicio a cargo de la federación.

Mapa 1.1 Red de telégrafos en el estado de Guanajuato en 1885



Fuente: PACHECO, *Memoria*, 1885.

La federación se ocupó de la construcción y mantenimiento de las principales carreteras en el país hasta 1895, dejando a los estados los caminos y a los municipios otras vías secundarias (esto incluía puentes, alcantarillado, cunetas, etc.). Estas ya no se modificaron o aumentaron durante el Porfiriato, solo se les dio mantenimiento anual por parte de las instancias que se ocupaban de ellas, ya que no había los recursos ni la tecnología para construir vías de comunicación más perdurables (ver cuadro 1.3).

Cuadro 1.3 Obras en carreteras de Guanajuato costeadas por la federación, 1877-1883

Fecha	**Obra**	**Lugar**	**Recursos**	**Observaciones**
1877	Reparación de carretera	Guanajuato a Dolores Hidalgo	Federales	
1877	Reparación de carretera	Guanajuato a Guadalajara y de Lagos a San Felipe	Federales	Reparación de puentes por desperfectos de lluvia, cunetas, terraplén, mampostería, empedrado. Guanajuato a Guadalajara 306.061 kms., costo de $784.18
1877	Reparación de carretera	México a Guanajuato, por Querétaro	Federales	Cubrir baches, arreglar terraplén, muros, puentes de madera. Querétaro a Guanajuato 149.791 kms., costo de $1,838.76
Julio 1882-junio 1883	Reparación de carretera	Michoacán a Guanajuato	Federales	Arreglo y compostura de caminos, puentes y mejoras materiales, costo de $25,000

Nota: no se encontraron más informes en las memorias posteriores, pero se cree que la federación siguió costeando la compostura de las principales carreteras que cruzaban Guanajuato hasta 1895, luego quedaron a cargo de los gobiernos locales.
Fuente: Elaboración propia con base en RIVA, *Memoria,* 1877; y PACHECO, *Memoria,* 1887.

Aún así, las vías conectaron algunos centros productores, alentaron el comercio y enlazaron las diferentes actividades realizadas en los pueblos, aunque en época de lluvias se volvían

intransitables, porque eran lentos e inseguros, y el costo aumentaba; esto imposibilitó el comercio de productos de bajo valor a distancias lejanas.[75]

Las principales rutas terrestres que cruzaban el estado eran los caminos de Guanajuato a México, Querétaro, Lagos, Guadalajara y San Blas; y por otro lado los que comunicaban con San Luis Potosí y Zacatecas (ver mapa 1.2).[76] Los telégrafos y ferrocarriles siguieron estas rutas para vincular a las poblaciones más importantes del estado de Guanajuato y contribuyeron a reforzar los lazos comerciales.

Mapa 1.2 Carreteras a cargo de la federación en 1877



Fuente: RIVAS, *Memoria*, 1877.

Como se puede apreciar en el mapa 1.2, la parte central era la más comunicada, debido a la importancia de las ciudades, como Celaya, Irapuato, Silao, León y Guanajuato, seguida del sur, debido a su jerarquía agrícola; el norte estaba menos conectado por ser una zona montañosa y de menos desarrollo económico, pero destacó la zona de San Luis de la Paz y Pozos por la minería. Estas comunicaciones se reforzaron con la construcción de los telégrafos y la red telefónica en el estado.

Uno de los principales servicios que brindó el gobierno del estado fueron los teléfonos, en 1901 había una red de 750 kilómetros que comunicaba a las principales ciudades de la entidad. Por otro lado, también se establecieron otros teléfonos interurbanos de carácter privado, para

[75] JÁUREGUI, *Los transportes*, pp. 96, 99; KUNTZ, "De las reformas", p. 318.
[76] CALDERÓN, "La promoción", p. 575.

comunicarse con las jefaturas de los municipios. Como se puede ver en el cuadro 1.4, estas líneas estales se ampliaron con los teléfonos privados, para agilizar la comunicación y realizar las transacciones económicas. Incluso algunos anuncios publicitarios de las casas comerciales más importantes, en periódicos y anuarios, introdujeron su número para pedidos o informes directos. También se instalaron teléfonos en las fábricas textiles, minas y haciendas agrícolas más importantes.

Cuadro 1.4 Red de teléfonos estatales y particulares en el estado de Guanajuato, durante el Porfiriato

Fecha	**Obra**	**Lugar**	**Recursos**	**Observa-ciones**
9 noviembre 1891	Teléfono	La Luz-Guanajuato	Municipal	
Existentes en 1901	Teléfono	Guanajuato, La Luz, Bolañitos, Silao; León; San Francisco del Rincón, Purísima; Piedra Gorda, Irapuato, Salamanca, Celaya, Santa Cruz, Chamacuero, San Miguel de Allende, Dolores Hidalgo, La Quemada, San Felipe, San Diego de la Unión, San Luis de la Paz, Pozos, Apaseo, Cortázar, Salvatierra, Tarimoro, Acámbaro, Yuriria, Iturbide, Ocampo, Abasolo y Pénjamo.	Estatal	Líneas unidas a conmuta-dores cerrados, 750.08 kms.
Existentes en 1901	Teléfonos interurba-nos	Jefatura de Acámbaro; Jefatura de Salvatierra; Jefatura de Dolores Hidalgo; Jefatura de Valle de Santiago; Teléfonos en Guanajuato y en León	Municipal y particular	45.45 kilómetros
Existentes en 1901	Teléfonos particula-res	Minerales, minas, fábricas, hospitales, estaciones de ferrocarril, haciendas y ranchos entre los municipios.	Particular	1,184.33 kilómetros
15 diciembre 1906	Teléfono	Guanajuato	Particular	Nemesio Ponce
30 mayo 1910	Teléfono	Irapuato y Silao	Particular	Nemesio Ponce

Fuente: Elaboración propia con base en *Decretos*, 1900-1908; AGPEG, Secretaría de Gobierno siglo XX, Caja 2, Exp. 5.

Los medios de transporte se completaron al interior de las ciudades con la construcción de los tranvías. El gobierno del estado era quien otorgaba las concesiones para que los particulares hicieran estas obras, para conectar las estaciones del ferrocarril con los puntos más importantes de las poblaciones, como mercados, plazas, minas o con algunas haciendas agrícolas (ver cuadro 1.5). Los tranvías fueron de vía angosta y de tracción animal. Su funcionamiento facilitó la entrada y salida de bienes; a su vez reestructuró las rutas comerciales, pues ya no se concentró todo en el centro de las poblaciones, al facilitar los envíos directos desde las zonas productoras a las estaciones más cercanas.

Cuadro 1.5 Tranvías construidos en el estado de Guanajuato, en el Porfiriato

Fecha	**Obra**	**Lugar**	**Recursos**	**Observaciones**
24 mayo 1882	Tranvía	Guanajuato	Particular	Exención de impuestos a materias primas. Se construyó, 8,700 metros, vía ancha, en 1901
12 diciembre 1887 y febrero 1888	Tranvía	León	Particular	Se inaugura un tramo de Plaza de la Constitución al Santuario; luego a Parque y Calzada, en 1901 tenía 11,000 metros, en vía
23 octubre 1893	Tranvía	Salamanca	Particular	Subvención del estado de $500, en 1901 tenía 1,051 metros, vía angosta
25 junio 1896	Tranvía	Dolores Hidalgo-San Luis de la Paz-Pozos	Particular	Se construyó ferrocarril, no tranvía
16 diciembre 1900	Tranvía	Santa Rosa-Santa Ana Guanajuato	Particular	Carlos R. Jacobo, no se sabe si se construyó
Existente en 1901	Tranvía	Acámbaro a la Hacienda de San Cristóbal	Particular	42,000 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	San Francisco del Rincón	Particular	4,300 metros, vía ancha, en 1901
Existente en 1901	Tranvía	Celaya	Particular	4,657 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	Irapuato	Particular	1,960 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	Salvatierra	Particular	2,580 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	Pénjamo	Particular	4,000 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	Estación Chico del Central, a la Hacienda de Buenavista, Irapuato	Particular	960 metros, vía ancha
Existente en 1901	Tranvía	De la Hacienda de Jalpa, servicio al jardín	Particular	522 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	De Salvatierra a la Hacienda de Sánchez y San José del Carmen	Particular	9,420 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	De la Hacienda de San Vicente al ferrocarril de Valle de Santiago, hasta el ferrocarril de Salamanca a Jaral	Particular	2,000 metros, vía angosta
Existente en 1901	Tranvía	De la Hacienda La Quemada al Ferrocarril Nacional	Particular	790 metros, vía angosta
17 abril 1902	Tranvía y teléfono	San Miguel de Allende-estación del Nacional	Particular	Fernando Blumenfron, no se sabe si se construyó
17 febrero 1904	Tranvía	San Francisco-Purísima del Rincón	Particular	Emilio H. García, no se sabe si se construyó
15 diciembre 1906	Tranvía	Santa Cruz	Particular	Miguel Peón, no se sabe si se construyó
13 diciembre 1911	Tranvía	Silao-Romita	Particular	Ing. Rodrigo Castelazo, no se sabe si se construyó
17 diciembre 1912	Tranvía	San Luis de la Paz	Particular	Lino Matamoros, no se sabe si se construyó

Fuente: Elaboración propia con base en *Decretos*, 1882-1912; AGPEG, Secretaría de Gobierno siglo XX, Caja 2, Exp. 5.

Para complementar la información sobre la infraestructura con que contó el estado de Guanajuato, cabe mencionar la dotación de servicios bancarios. En los últimos decenios del siglo, el gobierno estatal otorgó los permisos necesarios para la instalación de las agencias de los bancos más grandes. Como se puede ver en el cuadro 1.6, a partir de 1882 se empezaron a establecer sucursales en la ciudad de Guanajuato, por su importancia económica y porque en un principio centralizaba las actividades. En 1900, con capital local y de otros estados (sobre todo de Chihuahua), se fundó el Banco de Guanajuato, que comenzó con un capital de $500,000, por lo que su alcance fue limitado. Se establecieron sucursales en Irapuato, León y Celaya.

Cuadro 1.6 Concesiones para el establecimiento de bancos en Guanajuato

Fecha	**Asunto**	**Tipo de concesión**	**Lugar**
27 abril 1882	Banco Mexicano	Contrato para sucursal	Guanajuato
31 mayo 1882	Banco Nacional Mexicano	Contrato para sucursal	Guanajuato
26 diciembre 1883	Banco Hipotecario	Contrato para sucursal	Guanajuato
29 mayo 1888	Banco de Londres, México y Sudamérica	Contrato para sucursal	Guanajuato
1900	Banco de Guanajuato	Contrato para establecer banco	Guanajuato, Irapuato, y Zamora, Michoacán

Fuente: Elaboración propia con base en *Decretos*, 1882-1900.

Tocó a los municipios costear la construcción y composturas cotidianas de los caminos más pequeños entre ellos calzadas, puentes, terraplenes y alcantarillas, considerados como las "venas por donde circula la sangre del comercio, de la civilización, de los inventos y de las mejoras".[77] Los caminos eran útiles a varios municipios, en cuyo caso todos los involucrados contribuían proporcionalmente para su ejecución o arreglo. Al interior de los poblados, arreglaron los empedrados para hacer posible el tránsito, construyeron mercados, abastos, rastros o plazas para mejorar el expendio de mercancías.[78]

Como se puede ver en el cuadro 1.7, estos arreglos eran constantes, podían invertir pequeñas cantidades o algunas de consideración. Todas las mejoras debían ser autorizadas por el estado, para asegurarse de que los municipios tenían los ingresos para esas inversiones y que se hicieran las prioritarias; aún así, hubo obras que tardaron varios años en realizarse, pues dependían de los

[77] Citado en CALDERÓN, "La promoción", p. 572.

[78] Aunque había el interés de los municipios por hacer las mejoras, como el de Silao para construir un abasto por $3,564, no siempre se logró por falta de recursos. Ese mismo problema existía en otros estados, como en la ciudad de México, donde la contribución de consumo o derecho de piso, generaba los principales ingresos municipales, pero no había las condiciones higiénicas y mercados acordes para el expendio de mercancías. AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 12; COELLO, "El comercio", p. 764.

ingresos o sobrantes que tuvieran los municipios.[79] Aparte, los municipios debían brindar los servicios cotidianos de alumbrado,[80] limpia,[81] vigilancia de las calles y caminos a su cargo.

El gobierno aceptó la imposibilidad de mantener todo en funcionamiento y crear nuevos servicios, por lo que también intervinieron los particulares, construyendo algún puente o camino a sus propiedades ya que obtenían beneficios directos. Este tipo de infraestructura fue vital aún con la construcción de las líneas férreas, pues éstas no llegaron a todas las poblaciones del estado; esto permitió mejorar los intercambios agrícolas, comerciales e industriales, al ampliar los medios de comunicación. En ocasiones también el gobierno general apoyó con alguna cantidad para estas obras, cediendo una parte de los impuestos federales cobrados en esa localidad. La información relativa a este tipo de obras se presenta en el cuadro 1.7.

Cuadro 1.7 Obras de comunicación realizadas por los municipios y particulares

Fecha	**Obra**	**Lugar**	**Recursos**	**Observaciones**
7 diciembre 1893	Calzada	Salvatierra	Municipal	Construcción para unir con el Ferrocarril Central
1893-1905	Calzada de tierra	Santiago Maravatío con salida a Yuriria	Faenas voluntarias y trabajo de correccionales	Costo por $90
1903-1906	Calzada en camino	Salvatierra a Celaya	Municipal	Construcción
23 noviembre 1880	Camino	Celaya a San Luis de la Paz	Municipal	Compostura
1895	Camino	Jaral	Municipio	Compostura de caminos al pueblo por $60
1897	Camino	Jaral al Cerrito	Municipal	Compostura por $7
Febrero 1898	Camino	La Luz a Guanajuato	Municipal	Reposición
Enero 1899	Camino	La Luz a presa del Realejo	Municipal	Compostura
Abril-junio de 1895 y diciembre 1897	Camino	La Luz al Tajo de Adjuntas; a Presa del Realejo; y a Mineral de Sangre de Cristo y Villariño	Municipal	Reparación
1903	Camino	Salvatierra a San Nicolás	Particular	Compostura por $1,000

[79] La compostura de la calzada de Marfil a Guanajuato se comenzó en 1873, pero tardó años en arreglarse por falta de capital, se terminó en 1882 con la introducción del tranvía por ese camino. Por otro lado, en 1888 se aseguraba que el abasto de Guanajuato estaba deteriorado y con los techos caídos, había poca higiene pues la sangre se estancaba y los corrales eran inservibles, pero no había recursos para arreglarlo. ANTILLÓN, *Memoria,* 1873, p. 15; y AGPEG, Hacienda, Caja 288, Exp. 6.

[80] Jaral comenzó a instalar lámparas "Economy" en las calles del pueblo entre 1901 y 1905, con un costo de $41 cada una, financiadas por el municipio y por particulares; Pénjamo invirtió $3,000 en acciones de la Compañía de la Luz Eléctrica, para el alumbrado público y las oficinas. AGPEG, Secciones de Gobierno, Caja 14.

[81] Se compró un carro para limpia en Tarimoro, por $100, en 1904. AGPEG, Secciones de Gobierno, Caja 14.

1906	Camino	Salvatierra a Yuriria	Municipal	Compostura
1896	Camino	San Francisco del Rincón	Municipal y particular	Arreglo del camino público por $285.74
1896-1899	Camino	San Luis de la Paz a Ciudad Porfirio Díaz	Municipal	Costo de $1,331.66
1905-1906	Camino	San Miguel de Allende	Municipal	Construcción por $484.89
1893-1905	Caminos	Yuriria a Salvatierra, Moroleón, Jaral, Santiago Maravatío, Santa Cruz y Valle de Santiago	Municipal	Limpia y compostura
1900	Caminos y puentes	Salvatierra	Municipal	Se repusieron todos los caminos del municipio y varios puentes por $200
1896	Puente	Coroneo	Particular	Construcción por $201
1896	Puente	Jaral, camino a Celaya	Particular	Compostura por $15
26 mayo 1896	Puente	Río de San José Iturbide	Municipal	Compostura por $69.97
1898	Puente	Salvatierra, en calle de Agua Escondida	Municipal	Construcción por $100
1895	Puente	San Francisco del Rincón, barrio de la Cebolleta	Particular	Construcción por $486.98
1896	Puente	Tarimoro	Municipal	Construcción por $29.64
1894	Puente	Jaral, en Mezquite Gordo	Particular	Construcción
1903	Puente	Jaral, rancho de la Haciendita	Particular	Construcción por $3,500
1894	Puente	Tarimoro, en Barrio Alto	Municipal	Construcción por $38.33
1893-1905	Puente sobre arroyo	Pénjamo a La Piedad	Municipal	No especifica la fecha, construcción sobre arroyo del lado sur, por $201.41
1897	Puente del camino	Jaral, camino a Celaya	Municipal	Compostura por $0.75
1878	Puente del Fresno	Irapuato	Municipal	Cruza el río Silao
1900-1901	Puente “Porfirio Díaz”	Xichú	Municipal	
1903-1905	Puente sobre arroyo en camino	Jerécuaro a Chupícuaro	Municipal y particular	Costo de $2,100
16 junio 1900	Puente en calzada	Abasolo, entrada	Municipal	Construcción por $50
1895	Puente en camino	Santa Cruz a Celaya	Municipal	Costo de $298.27
1905	Puente en camino	Purísima a San Francisco del Rincón	Municipal	Construcción por $741.5
18 mayo 1882	Puente y calzada	Irapuato	Municipal	Construcción
Agosto 1880 y mayo 1889	Puentes	León	Municipal	Puente en calle del Progreso; y puente del Coecillo, ambos con costo de $9,325

1903	Puentes del Río Santiago	San Francisco del Rincón	Municipal	Compostura por $6.75
Marzo 1897	Terraplén en calle	La Luz, calle hacia Silao	Municipal	Costo de $4
1894	Terraplén en camino	Santa Cruz, camino a Celaya	Municipal	Evitar inundación y agilizar el tráfico, por $65.34

Fuente: Elaboración propia con base en AGPEG, Secretaría de Gobierno siglo XX, Caja 2, Exp. 5.

Por desgracia, solo se cuenta con datos sobre las obras públicas entre 1893 y 1906, años en que se pidieron informes a todos los municipios. Como se puede observar en el cuadro 1.8, la construcción podía durar varios años y luego había que dar un mantenimiento cotidiano o introducir mejoras a los techos, las bardas, los empedrados, la pintura, los tejabanes, a las puertas de las tiendas y los expendios en los mercados, además de los utensilios necesarios, como hornillas para prender lumbre y romanas para pesar. El gasto podía ser de unos pesos o miles de ellos, según las necesidades de cada obra.

Algunas labores se realizaron por particulares ante la falta de recursos del ayuntamiento, como el abasto de Coroneo, o participaron en conjunto con las autoridades municipales para agilizar la construcción o las mejoras, como en el abasto y mercado de San Francisco del Rincón. Lo importante era realizarlas en menos tiempo, situación que beneficiaba a los inversores, pues seguramente por eso colaboraban con el ayuntamiento, ya fuera para la matanza y expendio de carnes o para la venta en los mercados, al permitir una congregación más numerosa de oferentes y clientes. Por ejemplo, el gobierno estatal apoyó la construcción de un mercado y un abasto en 1904 y otros dos mercados en 1908, en la ciudad de Guanajuato (ver cuadro 1.8).

Los particulares estuvieron interesados en invertir debido a que recibían un beneficio directo, pero también porque podían obtener una ganancia por la renta a otras personas, para amortizar el costo y mantenimiento de las obras o servicios ofrecidos, como el tranvía. Era mejor para los particulares realizar esas obras, ya que las autoridades podían darle prioridad a otros servicios más generales, y no a la construcción de un puente que permitía mejorar la entrada solo a una hacienda o rancho, por ejemplo. Algunos particulares podían realizar las obras más rápido, por tener el capital, a diferencia del gobierno estatal o municipal, que podía empezarlas pero no contar con los recursos suficientes para terminarlas. La ventaja es que ni los particulares ni los diferentes gobiernos hicieron obras públicas que compitieron entre sí.

Cuadro 1.8 Inversión en abastos y mercados en el estado de Guanajuato durante el Porfiriato

Fecha	Obra	Lugar	Recursos	Observaciones
1905	Abasto	Acámbaro	Municipal	Compostura de puertas, $9.25
1896, 1898, 1901	Abasto	Apaseo	Municipal	Instalación; compostura de finca por $600; compostura de tejado, diez hornillas y pavimento por $115.63
1893-1905	Abasto	Ciudad González o San Felipe	Municipal	Construcción, reparación y pintura interior y exterior por $578.67
1895, 1904-1905	Abasto	Ciudad Manuel Doblado	Municipal	Compostura por $150.56, reparación y ampliación de tejaban por $163.5
1896	Abasto	Comonfort	Municipal	Construcción de tejado por $84
1900	Abasto	Coroneo	Particular	Pabellón con cinco casillas para venta de carnes por $200
1882, 1893-1905	Abasto	Dolores Hidalgo	Municipal	Compra de terreno; compostura por $48.30
11 febrero 1904	Abasto y mercado	Guanajuato	Estatal	Construcción
1895, 1900, 1905	Abasto	Jaral	Municipio	Construcción de empedrado por $13.2; ampliación de la puerta por $300
1897 y 1900, 1903	Abasto	La Luz	Municipal	Mejoras y reposición de las paredes por $12; se levantaron dos paredes y se sustituyó el tejaban por su mal estado por $19.36
1882, 1893-1905	Abasto	León	Municipal	Se compró finca; instalación de báscula con capacidad de 5,000 kilogramos y otras composturas por $562.08
1893-1905	Abasto	Pénjamo	Municipal	No especifica la fecha, compra del solar por $260.43
20 octubre 1894	Abasto	Piedra Gorda	Municipal	Construcción
1899-1906	Abasto	Porfirio Díaz o Pozos	Municipal	Construcción por $7,210.17
1891, 1897, 1900, 1901, 1902-1903	Abasto	Salvatierra	Municipal	Construcción; reparación de cañería por $140.27; se techaron dos piezas por $138.5; se repusieron los acueductos para abasto de agua y dos caños de desagüe; Se repusieron la lozas del pavimento y paredes, compraron mulas para el carro y se reparó
1900-1902	Abasto	San Diego de la Unión	Municipal	Compostura por $765.47
1894 y 1897	Abasto	San Francisco del Rincón	Municipal y particular	Por mitad, $1,229.18 para compra de finca y compostura de techo
1900-1903 y 1905	Abasto	San José Iturbide	Municipal	Construcción, zaguán, acueducto, enlozado, tejado, fuente y cañería por $1,369.99
1893-1896	Abasto	San Luis de la Paz	Municipal	Construcción por $5,509.10
1894-1905	Abasto	San Miguel de Allende	Municipal	Construcción y varias composturas por $3,382.70
1894, 1901, 1902, 1903, 1905, 1906	Abasto	Santa Cruz	Municipal	Terminación que incluye una pieza para garita, una bodega para manteca y carne por $1,387.09; compostura de barda, y de tres expendios de carne y puertas para otros expendios por $37.75; vigas y tejas para techo y hornillas por $95.65
1893-1905	Abasto	Santiago Maravatío	Municipal	Tapia y un tejado por $150
1893-1906	Abasto	Silao	Municipal	Compostura por $106.91
26 julio 1902	Abasto	Tarandacuao	Municipal	Compostura de romana por $5
1893-1899	Abasto	Valle de Santiago	Municipal	Mejoras por $820.49
1902-1903	Abasto	Victoria	Municipal	Construcción por $50
1895-1906	Abasto	Xichú	Municipal	En 1902 estaban empezado las paredes de adobe, en 1906 se estaba techando, no se tiene fecha de terminación, $1,500
11 diciembre 1908	Mercados	Guanajuato	Estatal	Construcción de dos mercados, uno de ellos Mercado Hidalgo, se terminó en 1910
1894-1899	Mercado	Valle de Santiago	Municipal	Mejoras por $993.08
1895, 1905	Mercado	San Francisco del Rincón	Municipal y particular	Construcción, por mitad $4,826.12; compostura por $2.62

1902-1906	Mercado	Porfirio Díaz o Pozos	Municipal	Construcción por $4,724.93
1899-1906	Mercado	Jerécuaro	Municipal	Nivelación del terreno para fincar el mercado, banquetas y empedrados de los cuatro lados y se levantaron paredes y pilares; techo por $937.30
1879, 1893.1905	Mercado	Dolores Hidalgo	Municipal	Construcción por $200; reconstrucción por $8,294.04
23 octubre 1890; 1893, 1897	Mercado Ignacio Ramírez	San Miguel de Allende	Municipal	Exención a maderas y hierro para construcción; compostura del techo por $14.74; compostura del techo por $650
1 mayo 1895	Mercado	San Francisco del Rincón	Municipal	Seguir construcción
1898	Mercado	Xichú	Municipal	Nivelación de la plaza
1903-1904	Mercado	Ciudad Manuel Doblado	Municipal	Reparación de puertas de tiendas por $36.03
24 mayo 1882	Mercado Aldama o Soledad	León	Municipal	Terminado en 1883, en un pozo artesiano en 1898, 1910 hizo una reconstrucción del mercado
1891, 1895, 1896-1898, 1902-1906	Mercado González Ortega	Silao	Municipal	Construcción y composturas por $8,829.39
1893-1905	Mercado Hidalgo	León	Municipal	Compostura por $1,776.33
1902-1906	Mercado Joaquín Obregón González	San Luis de la Paz	Municipal	Construcción por $20,819.94
29 septiembre 1905	Mercado Joaquín Obregón González	Irapuato	Municipal	En esta fecha se terminó
1898-1900, 1901	Mercado Juan Aldama	San Miguel de Allende	Municipal	Construcción por $3,003.27; compra de aparato para gas acetileno y su instalación, $113.55
1895	Mercado Porfirio Díaz	San Francisco del Rincón	Municipal y particular	
28 mayo 1880	Mercado Reforma	Guanajuato	Municipal	Construcción
11 enero 1892	Mercado y abasto	Victoria	Municipal	Construcción
Junio 1894	Rastro	La Luz	Municipal	Reposición por $52
16 diciembre 1883	Tajo del Coajín	Guanajuato	Municipal y Estatal	Subvención del estado de $20,000
28 agosto 1882	Cable vía	Guanajuato	Particular	Para transportar frutos minerales y mercancías, por Juan N. Contreras

Fuente: Elaboración propia con base en *Decretos*, 1877-1910; y AGPEG, Secretaría de Gobierno siglo XX, Caja 2, Exp. 5.

1.2.2 Fomento a la industria y al comercio

Como se ha mostrado, la política porfiriana se enfocó en reducir la incertidumbre con la creación de códigos y leyes, y en dotar al país de la infraestructura necesaria para la vida económica, con el fin de fomentar la creación de una industria nacional y alentar las actividades ya existentes, como la minería y la agricultura. Al proteger los derechos privados, se promovía que más capitales se ahorraran, se prestaran o se asociaran, pues la situación de estabilidad, el nuevo

orden político y el marco institucional, en especial el comercial, protegían las inversiones y garantizaban los derechos mercantiles. En especial se quería atraer inversores que establecieran industrias esenciales para el mercado interno y que sustituyeran algunos bienes importados.

La política de fomento industrial consistió en dar exenciones fiscales por parte del gobierno federal y estatal al momento de instalar las fábricas, para aminorar los costos en el proceso de adquirir los conocimientos y la experiencia en la producción, como en la venta de esos bienes; esto durante los primero años de funcionamiento.[82] En específico, el gobierno de Guanajuato dio exenciones fiscales a empresas que no existían en su territorio o que eran insuficientes para cubrir la demanda interna, y a aquellas que introdujeron maquinaria moderna para agilizar los procesos productivos. El gobierno esperaba que con ello se aumentaran las inversiones, las manufacturas y las transacciones, lo que a su vez alentaría el crecimiento económico.[83]

Los diputados del congreso de Guanajuato afirmaban que, en la década de 1870, la falta de fábricas provocó que gran parte de los productos manufacturados se introdujeran del extranjero. Esto sucedía aunque los bienes importados no fueran de buena calidad, pero como eran baratos, afectaran la poca producción del estado.[84] Por otro lado, los particulares en la industria y comercio aseguraban que las exenciones otorgadas a sus pares en otros estados, provocaban que los precios fueran más bajos que los de Guanajuato.[85] Esta situación beneficiaba a los comerciantes, pues eran los introductores de esos bienes y quienes obtenían ganancias.[86] A inicios del Porfiriato, el consumo de productos venidos de fuera provocó la salida de una parte

---

[82] Esta política estuvo ligada a la colonización o deslinde de nuevas tierras, para ampliar la producción agrícola; también permitió la instalación de ciertas industrias y exenciones a empresas mineras, pues el desarrollo económico no se podía basar solo en la siembra de granos y hortalizas. Por el decreto federal del 14 de diciembre de 1898, el gobierno general otorgó privilegios fiscales a empresas que desarrollaran empresas enteramente "nuevas" en el país, con una inversión de más de $100,000, con exenciones que podían durar entre cinco y diez años, según la importancia de la industria y del principal invertido. El capital quedaba exento de todo impuesto federal directo (excepto el Timbre), por todo el tiempo de duración del contrato; la empresa podía importar, por una sola vez, máquinas, aparatos, útiles y materiales de construcción libres de aranceles, previa calificación de la Secretaría de Fomento y debían otorga una fianza por cada introducción, hasta la instalación o uso del material. No se instalaron este tipo de industrias en Guanajuato. DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. 29, p. 419.

[83] Exenciones que se ofrecieron en otras partes del país, como en Veracruz y Puebla. CELAYA, "Política", p. 134; KALMANOVITZ, "Colombia", p. 61.

[84] Franco propone que en ocasiones, las cargas fiscales fueron incentivos para aumentar o mejorar la producción, pues los dueños bajaban los costos de producción para solventar los impuestos y no subir los precios. En Guanajuato más bien las exenciones generaron mejoras en la producción al poder introducir tecnología que agilizó los procesos y bajó los costos de producción, en comparación a la realizada a mano. FRANCO, *Principios*, p. 264.

[85] CALDERÓN, "Una economía", p. 99.

[86] Capital que años más tarde serviría para promover la creación de nuevas fábricas y la sustitución de algunas importaciones.

importante de los capitales creados en la minería, el comercio o la agricultura, sin promover en lo inmediato la instalación de industrias.

El congreso y el gobierno de Guanajuato buscaron establecer una política “protectora” para fomentar la industria y rebajar los gravámenes que debían pagar los empresarios durante los primeros años de creada una fábrica, a fin de que pudieran competir con las de otras entidades o las ya instaladas; a diferencia de la política federal que solo exentaba a las fábricas completamente nuevas y con inversiones mayores a los $100,000.[87] La producción de manufacturas en Guanajuato se concentró de acuerdo a la mejor localización de los recursos, al acceso a las materias primas y a la mano de obra, la cercanía con algún transporte o con el mercado y en parte por las exenciones fiscales. Las industrias se establecieron en las principales ciudades y los comerciantes se encargaron de surtir a los poblados cercanos, ampliando sus redes de intercambio para obtener más ganancias y, posteriormente, invertirlas en la producción de otros bienes.

Así, el gobierno de Guanajuato se propuso crear condiciones positivas para

> dispensar ciertas y oportunas franquicias a la industria considerada como el conjunto de trabajos, tanto agrícolas como manufactureros, mineros y comerciales, siendo estos últimos una verdadera industria que hace accesibles a los consumidores los productos de las demás y que se resiente de los beneficios que a aquellas se dispense, pues solo así se estimula la producción de tan grandes como importantes fuentes de riqueza.[88]

Entre 1877 y 1910, se otorgaron exenciones fiscales a la industria y al comercio de Guanajuato. Se tienen 204 registros de decretos legislativos y gubernativos (ver anexo 1), que incluyen 232 casos, ya que algunas contenían dos tipos de actividades. No hubo una preferencia por apoyar cierta rama productiva, estas se dividieron en tres grandes rubros: 57.8% pertenecía a los alimentos, 8% a los textiles, y 34.1% a otras industrias.[89] El mayor número de exenciones fiscales se dio entre 1899 y 1909, alcanzando el máximo de 28 en el año de 1906. Si se observa

---

[87] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1869-1870, Sesión 13 diciembre 1869.

[88] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1901, Sesión 1° abril 1901.

[89] En alimentos se incluyen exenciones a molinos, fábricas de pastas, galletas, azúcar, chocolates, aceite, hielo, tortillas, lácteos; bebidas embriagantes, agua potable y sodas. Los textiles incluyen fabricas de hilazas y diferentes tejidos de lana, seda y algodón; manufacturas de henequén; medias, bonetería, almidón y dextrina para textiles. En las otras: materias primas para fábricas, además de sal, carbón y leña; fábricas de carruajes, muebles, cortinas, cartón, pintura, jabón, calzado, velas, escobas, camas, cigarros, cerillos, sombreros, toneles, ladrillos, mechas; talleres de fotograbado, sobres, encuadernación e imprenta; productos químicos y de farmacia; fundición de hierro, mecánica y tenería; invención de una máquina trilladora y otra para sacar agua; establecimiento de electricidad y alumbrado; refrigeradores; laboratorio de extracción de gases; entre otros.

el anexo 2, se puede leer que hubo una gran variedad de industrias, sin embargo, los censos son muy dispares en los años que hay registros. En los censos de 1895 y 1908 se nota un aumento de 500 a 3,100 empresas, por lo que las 232 exenciones que se estudian afectaron entre el 7% y 9% del total de compañías del estado.

Los distintos tipos de exenciones fiscales que se dieron en Guanajuato fueron: exoneración de patente para 28.7% del total de las empresas estudiadas; de patente y ventas en general para el 5% de las fábricas; de patente y ventas al por mayor para 11.4%; de patente y ventas al por menor a 2.9%; de predial y patente a 5%; de predial, patente y ventas al por mayor a 14.3%; y exoneración de todos los gravámenes estatales o municipales a 19% de las fábricas; y otro porcentaje de combinaciones de derechos municipales, ventas al menudeo o por mayor. Como se observa, en general las industrias no pagarían patente. El predial se exentaba siempre que la finca fuera propiedad de los productores. Un ejemplo de exención de todo impuesto fue: al material para establecer una fábrica de papel; al material para construir un ferrocarril; a la lana, algodón e hilazas introducidas en San Miguel de Allende; y a las manufacturas de henequén.

Las exenciones otorgadas favorecieron a 29 municipios del estado (ver cuadro 1.9); los principales fueron León con 24%, Celaya con 16%, Irapuato con 11%, Guanajuato con 9% y Silao con 6%, ciudades donde se formó el corredor industrial del estado y que experimentaron el mayor desarrollo económico. No se dieron exenciones a las regiones más atrasadas porque los particulares no las pidieron, pues en esas condiciones sería difícil hacer prosperar a la industria.

Cuadro 1.9 Municipios a los que otorgaron exenciones fiscales a la industria, 1877-1910

Lugar	**Exenciones**	**Lugar**	**Exenciones**
Abasolo	1	Moroleón	2
Acámbaro	3	Parras, Coahuila	1
Apaseo	3	Pénjamo	1
Celaya	36	Purísima del Rincón	2
Chamacuero de Comonfort	4	Salamanca	3
Ciudad González	2	Salvatierra	2
Ciudad Manuel Doblado	3	San Francisco del Rincón	10
Ciudad Porfirio Díaz	2	San Luis de la Paz	5
Dolores Hidalgo	1	San Miguel de Allende	8
Estado de Guanajuato	8	Santa Cruz	1
Guanajuato	20	Silao	14
Irapuato	26	Tarandacuao	1
Iturbide	2	Tarimoro	2
Jerécuaro	2	Valle de Santiago	9
León	56	Yuriria	2
		Total	**232**

Fuente: Elaboración propia con base en *Decretos del congreso*, años de 1877 a 1910.

Entre las empresas que se beneficiaron de alguna exención, el 29% de las fábricas se constituyeron; otro 11% se establecieron y recibieron prórrogas en las exenciones fiscales por cinco o más años; y del 59% no se sabe si fueron creadas. Esto quiere decir que por lo menos 40% lograron llevar a cabo los proyectos para instalar nuevas empresas o ampliar las ya establecidas, aunque no todas tuvieron éxito, ni permanecieron activas a lo largo del Porfiriato.[90] Es cierto que una parte importante de ellas no se instalaron y las exenciones caducaron, por lo que estas no fueron incentivo suficiente. Entre los obstáculos que pudieron haber enfrentado se encontraban la falta de mano de obra calificada, las dificultades para comprar o instalar la maquinaria, o el sistema de trabajo en las fábricas, diferente al de los talleres familiares. En los decretos que otorgaron las exenciones no se estipuló la calidad que deberían tener los productos o si debían mejorar el precio comparado con los bienes fabricados a mano. Esto generó que hubiera empresas que pudieron mantenerse, pero otras que no compitieron con las mercancías extranjeras o hechas a mano, y no lograron posicionarse en el mercado local, porque tampoco fueron las únicas instaladas.

Hubo otras exenciones fiscales de forma general en el estado, como la que eliminó los impuestos a la introducción de lana o algodón, la que se otorgó al comercio en la ciudad de Guanajuato después de la inundación de 1905, y una más de impuestos estatales y municipales que benefició a la fábrica de textiles del Rosario, ubicada en Parras, Coahuila, para que vendiera sus telas en el estado de Guanajuato. Además de una rebaja de impuestos a la venta de toda manufactura que se mandara fuera del estado después de 1896.

Las exenciones tributarias se dieron por un tiempo variable de entre uno y diez años, aunque 84.4% se concedieron por cinco años. La exoneración podía obtenerse antes de crear la empresa o darse durante los primeros años de existencia. El periodo dependía del tiempo que necesitaran las industrias para recuperar el capital invertido, sobre todo las nuevas; o para modernizar las ya instaladas; y para aumentar o mejorar los procesos de producción con la introducción de maquinaria. Las exenciones de diez años se otorgaron a fábricas de cintas, máquinas para pozos artesianos, bebidas alcohólicas, jabón, galletas y compañías que proveían de electricidad. Es de notar que toda exención era susceptible de ser prorrogada a solicitud de los interesados, ya fuera

---

[90] Había que proteger a las mercancías de calidad de la industria nacional. COELLO, “El comercio”, p. 772.

por igual o mayor tiempo, dependiendo de la industria o actividad a fomentar.[91] El gobierno no tomó en cuenta el tamaño de la empresa o capital invertido, ni la mano de obra especializada, pues lo importante era alentar su creación. Como no había ninguna ley que marcara la temporalidad que debían durar, el ejecutivo o los diputados otorgaron un tiempo promedio de cinco años para ver si los empresarios establecían la fábrica y obtenían buenos resultados de su inversión.

Los decretos beneficiaron a 155 particulares, a 66 compañías, y en 16 casos no lo especifican. Es importante mencionar que 19 particulares y compañías recibieron de dos a cinco exenciones para diferentes tipos de fábricas. Solo siete mujeres fueron favorecidas con exenciones de impuestos: para el fomento de sus molinos de nixtamal (una además abriría una fábrica de pastas); una para la fabricación de tortillas en la búsqueda de nuevas formas de explotar un producto tradicional con tecnología; y otra más que participó como capitalista en la apertura de una fábrica de ladrillos, junto con sus dos hermanos.

Nueve fábricas especificaron que usarían como fuerza motriz la electricidad, dedicadas a producir químicos, alcohol, galletas, calzado, ropa, hielos, jabón, fibras textiles y nixtamal; una fábrica de dextrina de maíz y algodón especificó que usaría electricidad o vapor; y treinta y nueve serían movidas por vapor, entre las que se contaron molinos de nixtamal, aguas gaseosas, alcoholes, bonetería, cartón, hielo, jabón, medias, toneles, tortillas, fundición, aceite y zapatos, incluían tres compañías para producir electricidad. Las otras 183 no lo especificaron, pero se puede suponer que implementarían algún tipo de maquinaria moderna, razón por la que se otorgaban los beneficios fiscales. Varias de las exenciones no se aplicarían a las mercancías hechas a mano, aunque se realizaran en las mismas instalaciones, como la bonetería y medias.

Las exenciones fiscales premiaban a los empresarios por arriesgarse a abrir nuevas empresas (como hielos, pastas y aceites) o por introducir el uso de maquinaria en actividades que antes se realizaban a mano (como los molinos de nixtamal o los textiles). Por lo tanto, se consideró válido por el gobierno, que las inversiones innovadoras o modernizadoras tuvieran este tipo de beneficios por arriesgarse, ya que redituaba algunos dividendos para el gobierno.[92]

---

[91] Las exenciones podían prorrogarse por más años para todos, pero podían ser más si el solicitante contaba con redes políticas que lo respaldaran. Tal fue el caso de Alberto Malo, diputado en 1880, quien junto con Francisco C. de Moncada, pretendía establecer una fábrica de papel en San Miguel de Allende; los materiales de construcción, las materias primas y los productos elaborados se declararon libres de gravámenes aduanales y municipales por quince años. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1880, Sesión 25 mayo 1880.

[92] VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, p. 16.

Parte de estas industrias fueron alentadas por la minería, como las que producían los insumos básicos de las fábricas de hierro, acero, carpintería o carros para transporte de minerales. También requería otros insumos como pólvora y ladrillos, además de elementos químicos para los procesos de refinado de minerales. Asimismo se establecieron talleres para reponer piezas o reparar la maquinaria importada, ya que no se creó una industria pesada, pero se respaldó con fábricas de tornillos, llaves y otros implementos, además de una compañía que fabricaba máquinas para extraer agua, que podían servir a las minas, para regadío o en otras actividades.

La población también requirió otro tipo de bienes, como textiles, para lo cual se desarrollaron las fábricas correspondientes, creando una industria auto abastecedora, con la fabricación de hilos para los textiles y medias, encadenando también la manufactura de ropa; otros bienes como bebidas gaseosas, pero sobre todo alcohólicas. Los centros urbanos generaron una demanda sostenida que alentó la producción interna, sobre todo de una industria liviana, como la de pan, muebles, zapatos, velas y jabón, algunas de ellas movidas con máquinas de vapor. Esta modernización se debió a la ampliación de los flujos comerciales, a la sustitución de algunos bienes importados al competir en calidad y precio, a su envío a mercados más lejanos y a las exenciones fiscales.

Se puede decir que la política del gobierno para incentivar el comportamiento empresarial y de innovación en los particulares, solo tuvo un éxito parcial, pues no se pudieron cubrir todas las necesidades del mercado interno. No hubo coacción por parte del gobierno para obligar a los empresarios a instalar las fábricas y aprovechar realmente los incentivos fiscales. Aunque también se instalaron otras que no se preocuparon por solicitar exenciones. Algunas empresas tuvieron la flexibilidad de cambiar de actividad productiva frente a la demanda del mercado.

El estado comenzó a especializarse y a aprovechar sus ventajas comparativas, por lo menos en el número de fábricas y establecimientos de venta que se observan en los anexos 2 y 3. Esto no hubiera sido posible sin el fomento de los medios de comunicación, de los espacios propios para realizar las transacciones comerciales y de la modernización del marco institucional. La consolidación del mercado fue una condición esencial para la integración y ampliación del aparato productivo de bienes básicos, tanto local como nacional, además de la importación de tecnología y la creación de los espacios necesarios para que pudieran darse los intercambios.[93]

---

[93] WITKER, *Derecho,* p. 189.

El gobierno fomentó la circulación de mercancías por medio de incentivos y permisos para la organización de ferias, corridas de toros, peleas de gallos, exposiciones, premios o exenciones de impuestos a ciertas mercancías, todo ello como parte de un marco institucional que intentaba mejorar la situación de la economía estatal, incentivar los productos internos y el intercambio de bienes.

Las ferias se localizaron en zonas de paso, encuentro y peregrinación, donde confluía la sociedad minera, ganadera, agrícola o industrial. Aunque estuvieron prohibidas antes de 1893, por considerarlas dañinas a los intereses del erario estatal, debido a las exenciones fiscales que se daban, a partir de este año se volvieron a dar permisos a los municipios (ver cuadro 1.10).[94] En ellas se rebajaron los impuestos de alcabala o los municipales, se permitieron los juegos y diversiones sanas.[95] No fueron otorgadas a las poblaciones más importantes o populosas, sino que dependió del interés de los vecinos y del ayuntamiento para hacer la solicitud. Los peticionarios aprovecharon la posición geográfica, el ser lugares de paso de las mercancías y de los transeúntes, para fomentar la congregación de personas y dinamizar los intercambios comerciales, así como unir a los espacios cercanos y hacer más viable la venta de mercancías por la confluencia de oferentes y compradores.[96]

Cuadro 1.10 Concesiones para ferias en el estado de Guanajuato

Fecha de concesión	**Tipo de concesión**	**Lugar**
18 noviembre 1893	8 al 16 enero, anual	Irapuato
14 diciembre 1894	diez días anuales	San Miguel de Allende
20 diciembre 1894	6 al 14 febrero, anual	Jaral
24 abril 1895	5 al 13 mayo, anual	San Luis de la Paz
31 mayo 1895	25 diciembre al 5 enero, anual	Salamanca
15 diciembre 1895	2 al 10 febrero, anual	Yuriria
20 abril 1899	ocho días en diciembre, anual	San Francisco del Rincón
9 noviembre 1899	Anual	Acámbaro
16 diciembre 1899	Anual	Ciudad Manuel Doblado
5 mayo 1901	ocho días anuales	Pénjamo

Fuente: elaboración propia con base en *Decretos del congreso*, años de1893 a 1901.

Las ferias duraban entre cinco y diez días, se celebraban anualmente en las fechas fijadas por los ayuntamientos. Se consideraban un medio para aumentar la venta de los productos y dar a

[94] En 1878 hubo una exposición artesanal municipal, promovida por el Coronel Ignacio León Pérez, jefe político de Irapuato. MARTÍN, *Monografía,* p. 103.
[95] AGPLEG, Actas del Congreso, Libros 1894-1897, Sesión 13 y 19 diciembre 1894; 17 abril, 29 mayo y 13 diciembre 1895; 17 septiembre y 1º diciembre 1897; 13 abril, 1º agosto, 7 diciembre 1899; y 25 abril 1901.
[96] Por ejemplo, León hacía una exposición de mercancías locales en las mismas fechas de su feria, premiando a los más destacados o novedosos artesanos; en 1906 más de 400 comerciantes solicitaron hacer una exhibición en la feria que se realizaría en enero del siguiente año. PIÑÓN, *Evolución,* p. 66.

conocer los bienes locales, aunque fuera por algunos días. Los comerciantes aprovechaban para comprar al por mayor y luego redistribuir en otras zonas; además los juegos y diversiones atraían más población consumidora. Los ayuntamientos sufragaban los gastos para las ferias cobrando una pequeña cuota a los introductores de mercancías, que podían ponerse en lugares donde más concurría la gente.[97] De esa forma se privilegió a las poblaciones por la venta extraordinaria de mercancías o la derrama económica hecha por las personas en compras y esparcimiento. Esto permitió mayor libertad al comercio, al poder concurrir en cierto espacio, además de la exención de alcabala en esos días, pues la consideraban un problema para la introducción de las mercancías, ya que las encarecía.

Algunos diputados arguyeron que las ferias causaban desorden y perjuicios a la población por el cúmulo de gente, a pesar de la vigilancia, así como la baja de ingresos del erario y la evasión fiscal al dejar consignados los bienes en alguna tienda para evitar el pago de impuesto el resto del año, esto lo hacían "algunos ricos comerciantes que se proveían durante ellas [las ferias] de todos los efectos que podían vender en seis meses o un año, perjudicándose así notoriamente a los individuos que giraban un corto capital".[98] Los diputados incluso argumentaron que la gran feria de San Juan de los Lagos no generaba el engrandecimiento del pueblo, a pesar de las transacciones comerciales que se hacían entre los estados. Sin embargo, los beneficios económicos y sociales podían variar en cada población, por lo que se permitieron las ferias ya mencionadas.[99]

Las corridas de toros y peleas de gallos se habían prohibido en el estado en 1888, por considerarse centros de riñas y despilfarro de dinero.[100] Bajo las condiciones cambiantes y la estabilidad, se volvieron a permitir en 1893, por creer los legisladores que el pueblo necesitaba distracciones y porque eran un aliciente para evitar la decadencia del comercio, pues como en las ferias, las diversiones podían generar un mayor consumo en las casas mercantiles y mayor confluencia de personas de los pueblos cercanos.[101]

En las ferias y festividades públicas, se promovían los productos y por lo mismo una mayor demanda, pero sus efectos podían estar limitados a ciertos bienes o a un espacio local. En cambio

---

[97] Los vecinos de Irapuato solicitaron una feria anual y se les concedió del 8 al 16 de enero. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1893-1894, Sesión 8 noviembre 1893.
[98] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1877 noviembre-diciembre, Sesión 16 noviembre 1877.
[99] Se dice que en 1884, concurrieron 80,000 forasteros a la feria de León. GONZÁLEZ, "La vida", p. 30.
[100] Decreto 54, 13 abril 1888, *Decretos*, 1888-1890.
[101] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1893-1894, Sesión 20 septiembre 1893.

las exposiciones estatales y nacionales generaron mayor concurrencia de mercancías, así como de posibles compradores, "lo que era un principio enérgico de progreso y mejoras; es el gran resorte del comercio y de la industria",[102] según un diputado de Guanajuato. Estas exhibiciones podían estimular la producción local y el movimiento de esos bienes en el interior y hacia afuera, alentando la producción artesanal, la industria, el comercio y una mayor inversión.

Se promovieron las exposiciones locales, nacionales e internacionales porque los medios de comunicación ya permitían llegar más lejos y rápido; se exhibieron sobre todo artículos mineros, productos agrícolas e industriales, esto permitió ampliar las relaciones económicas y comerciales a ámbitos más lejanos que las ferias.[103] Guanajuato tuvo exhibiciones estatales tardíamente, pero participó en las de carácter extranjero, por ejemplo, para la exposición permanente en París, que comenzó en 1883, se mandaron de Guanajuato retazos de casimir de una fábrica de Celaya; muestras de ajonjolí, pepita de melón, comino, mostaza, goma de mezquite, caolín con potasa y cacahuate producidos en el estado.[104] En la Exposición Internacional de Paris de 1889, los productos del estado de Guanajuato recibieron menciones honoríficas en la tafilería, certería, cepillería, vestidos, cereales, hilos y tejidos de algodón, y medalla de plata para condimentos y estimulantes, entre otros.[105] Los productores de Guanajuato participaron en otras exposiciones que le permitieron promocionar la calidad y variedad de sus bienes, en mercados estatales o en el extranjero.[106]

La importancia de estas reuniones era mostrar los productos, así como la inteligencia e innovaciones de los habitantes del estado, para atraer capitales y ampliar las actividades económicas. Cada concesión o exención promovida por el gobierno de Guanajuato y aprovechada por sus pobladores, logró que ciertos bienes locales ganaran algún reconocimiento, lo que permitió aumentar el tráfico comercial y el desarrollo económico de la entidad.[107]

---

[102] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro noviembre-diciembre 1877, Sesión 16 noviembre 1877.
[103] KUNTZ, *Las exportaciones*, p. 77.
[104] PACHECO, *Memoria*, 1883-1885, T. IV, pp. 571-572.
[105] *Periódico Oficial*, T. XXI, 1891, varios números.
[106] A la exposición de París de 1900, se envió un poncho de la fábrica textil de Celaya, casimires, cigarros, espuelas, sillas para montar, aguas gaseosas, sombreros de paja, productos químicos y minerales, entre otras mercancías del estado. AGPEG, Fondo: Secretaría de Gobierno, 1902, C. 466, Exp. 1.
[107] En 1900 León organizó la Exposición industria para promover la variedad de manufacturas que se realizaban en la ciudad. *Periódico Oficial*, T. XXXVIII, núm. 27, 5 de abril de 1900.

Conclusión

El cambio del marco legal, la política de fomento y la inversión de capitales comerciales fueron fundamentales para lograr el desarrollo industrial alcanzado en Guanajuato, también benefició a la agricultura y a la minería, esta repuntó su producción hasta finales del Porfiriato. Estas políticas fueron impulsadas por el gobierno federal y estatal, además del respaldo que brindaron los agentes económicos, quienes eran los más interesados en que hubiera las condiciones propicias para transformar las instituciones formales e informales, para mejorar el orden económico establecido, y para enfrentar los problemas del proceso de modernización de la economía.

Esto se pudo lograr durante el Porfiriato, ya que por primera vez se amplió y respaldó el marco jurídico, al haber incentivos para cumplirlo. Según el gobernador Manuel González, era necesaria la observancia de las instituciones, así como modificarlas y adaptarlas a las condiciones cambiantes del estado de Guanajuato. Como presidente de la república, González había participado en la creación y transformación de varias leyes para que estuvieran acordes con la modernización de la economía; durante su gobierno en Guanajuato, de 1884 a 1893 las puso en práctica, aunque de forma gradual para evitar reacciones contrarias y "fatales al progreso".[108]

En la creación del marco jurídico intervinieron diferentes gobiernos y agentes económicos.[109] El gobierno general guió las demandas de los particulares para crear las instituciones que necesitaba la sociedad y sentó las bases que permitieron el crecimiento y estabilidad del país. Si bien la política general, así como la de los estados, estuvo encaminada a unificar el marco institucional, los resultados fueron diversos.

Se puede decir que la falta de una reglamentación general antes de 1880, permitió a los comerciantes tomar o rechazar lo que les convenía de la legislación comercial heredada de España, como el código civil, el Código de Lares de 1854, las Siete Partidas, el código español e italiano, y otros muchos tratados y autores (Febrero de Goyena, Febrero de Pascua, Escriche, entre otros) cuyos argumentos usaban para favorecer los procesos judiciales u opinar sobre la

[108] Blanco asegura que Porfirio Díaz puso en el gobierno de Guanajuato a Manuel González para terminar con las rencillas entre los políticos de Guanajuato y León; que esto permitió la centralización al garantizar la lealtad al ejecutivo; pero al mismo tiempo, dice que las diferencias entre Díaz y González generaron que no hubiera intromisión en la política de Guanajuato. Esto suena un poco contradictorio, porque el gobernador González no fue bien recibido por los grupos económicamente fuertes, ni terminó con las fricciones entre los grupos, esto se reflejó en los problemas para lograr el cambio institucional. BLANCO, *Historia*, p. 40; GONZÁLEZ, *Memoria*, 1886, pp. II, IV.

[109] Como también en las instancias federales. KUNTZ, "De las reformas", p. 315.

forma en que se debían aplicar las leyes en los juicios o las sentencias. Después de 1884, con la puesta en práctica del Código de comercio, que se apoyaba en el Código civil y de procedimientos civiles, solo estos fueron citados para la resolución de los problemas mercantiles.[110]

Los múltiples contextos que se presentaban en un asunto mercantil hacían difícil el prever todas las aristas y legislar de forma específica, por ello se siguieron aplicando ciertas prácticas cotidianas, sobre todo el uso de árbitros amigables para resolver los problemas mercantiles, pues era más rápido y menos costoso.

El aspecto más relevante del Código de comercio de 1854 y sostenido en el de 1884, es que se dejó de percibir al comercio como una actividad que extraía las ganancias de los productores y que aumentaba los precios de los consumidores, pues se reconoció que también los comerciantes incurrían en costos de transacción y se arriesgaban como cualquier empresario, por lo que tenían derecho a una retribución. La segunda innovación que se propuso desde 1854, fue la introducción de la sociedad anónima, lo que significaba proteger la propiedad de los socios y limitar su responsabilidad solo al capital invertido; además de que permitía contar con un cuerpo administrativo independiente y especializado. Aunque la "derogación" del código de 1854 implicó postergar los beneficios sobre la limitación del capital de la empresa comercial, los propósitos que abrigaba se retomaron en el Código de comercio de 1884 y casi todas las compañías en Guanajuato los adoptaron de inmediato.

La expedición del Código de comercio de 1884 se complementó con el resto de las instituciones, como los códigos civil, penal y minero, los dos primeros de la década de 1870 y el otro de 1880, que también tuvieron problemas al momento de crearse y aplicarse, debido a los intereses de diversos grupos y a las circunstancias locales. Por ejemplo, el gobierno y los legisladores de Guanajuato se enfrentaron a la insuficiencia de conocimientos sobre la situación económica, debido a la falta de tiempo y dinero, así como al esfuerzo que representaba reunirlos, tal como lo explicaron los gobernadores del estado. La inexactitud de los datos o de estadísticas confiables creó errores legislativos y administrativos. Hubo dificultades para hacer cumplir la normatividad porque no hubo una estrecha relación entre las tres instancias gubernamentales y con la población misma.

---

[110] Blanco asegura que el Lic. Toribio Esquivel no contó con el respaldo oficial para resolver favorablemente los litigios en que intervenía. BLANCO, *Historia*, p. 77.

Se cree que a la modernización del marco legislativo le hizo falta atender los procedimientos judiciales porque daba un espacio de tiempo amplio para presentar las pruebas. Por esto en la práctica los agentes siguieron usando los árbitros amigables para arreglar los problemas comerciales, aspecto heredado de los consulados o tribunales mercantiles, en que los comerciantes más versados o reconocidos resolvían las controversias y regulaban la actividad en pocos días.[111]

Cuando la normativa reguló más cabalmente las actividades económicas y mejoró los ingresos fiscales de las diversas instancias, el gobierno pudo introducir más infraestructura, brindar servicios, seguridad y exenciones a los particulares.[112] La política de fomento del Porfiriato también estuvo dirigida a crear servicios de transporte más rápidos para alentar el desarrollo industrial y agrícola.

Las obras públicas fomentadas por el gobierno federal, como la construcción de ferrocarriles, la ampliación de las líneas telegráficas y el arreglo de las carreteras principales, permitieron mejorar las comunicaciones al interior del país. Por su parte, el gobierno del estado se preocupó por mantener otros caminos, los teléfonos y otorgar otra serie de concesiones para que los municipios y particulares pudieran realizar obras de importancia y complementarias. Los municipios se encargaron de arreglar las calzadas, mantener la vigilancia, el alumbrado, la limpieza y las obras para el expendio de mercancías y carnes. Por otro lado, los particulares realizaron más obras para optimizar la infraestructura y las comunicaciones, como los tranvías, los teléfonos, algunas obras en mercados, abastos y para facilitar la entrada a sus propiedades. Las mejoras en estos servicios generaron una ampliación de las arterias que comunicaron al estado y de las mercancías que se movieron por ellas.[113]

Las diferentes instancias gubernamentales colaboraron, junto con los particulares, para realizar diversas obras materiales y ofrecer los servicios básicos para que las actividades económicas se desarrollaran, como mercados o abastos que permitieron introducir los alimentos, mantener los productos en buen estado y en espacios limpios y seguros. En general se promovió el cambio de todas las costumbres y actividades que fueran contra la política económica.[114]

---

[111] BARRERA, *Estudios*, p. 246.
[112] SCHETTINO, *Introducción*, p. 181.
[113]Como en Colombia. KALMANOVITZ Y LÓPEZ, "Las finanzas", p. 220.
[114] Otros han propuesto que el crecimiento económico de los países de América Latina ha sido desigual en el bienestar, capital humano y el poder político. SOKOLOFF Y ENGERMAN, "Institutions", p. 220.

La política de fomento no fue privativa de la industria y el comercio. Aunque aquí solo se mostraron las peticiones de estos grupos, hubo muchas otras de particulares para mejorar la minería, la agricultura y algunos servicios. Primero fue para ciertos particulares, luego se extendieron a otros actores con oportunidad de invertir. La actividad industrial fue una de las más beneficiadas con los cambios institucionales y con las exenciones fiscales que se les otorgaron en Guanajuato, sobre todo la que introdujo maquinaria nueva y fuerza motriz de vapor o eléctrica, lo que permitió sustituir algunas mercancías extranjeras. Se complementó con los talleres y fábricas de producción artesanal establecidas en la entidad, las cuales siguieron coexistiendo porque no todo se podía tecnificar, como los sombreros o la bonetería. Los medios de comunicación rápidos y baratos permitieron ampliar las ventas de esos productos a localidades lejanas debido al desarrollo que tuvo Guanajuato y el país en general.

La política de fomento tenía beneficios, pero también costos nuevos. Las autoridades otorgaron exenciones a algunas empresas ya existentes y a otras nuevas, pero muchas de estas no se concretaron. Incluso se puede decir que otras fábricas se instalaron sin ninguna prerrogativa fiscal o gubernamental.[115]

Estos progresos se complementaron con las ferias, diversiones y exposiciones, que contribuyeron a profundizar la especialización y mejorar la producción. Esto hizo que circulara mejor la riqueza, las personas, la información y los bienes, con lo que algunas poblaciones aumentaron su importancia por este tráfico, constituyéndose en plazas de consumo o depósito; se reforzó la integración del centro del estado y se creó una demanda de los productos locales en territorios antes ajenos.

Durante el Porfiriato hubo cambios institucionales y políticos importantes que fueron determinantes para lograr un mayor intercambio comercial y el desarrollo económico en Guanajuato. También las políticas fiscales permitieron ciertos adelantos en el comercio, aspecto que se estudiará a continuación.[116]

---

[115] Al parecer en Veracruz tuvieron mayor importancia. CELAYA, “Políticas”, p. 132.

[116] Kuntz asegura que los cambios institucionales generaron un mayor impacto en la propiedad inmueble y minera. KUNTZ, “De las reformas”, p. 314.

Capítulo 2. La política fiscal y el comercio de Guanajuato, 1877-1910

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, el gobierno federal comenzó a rediseñar la política económica mediante la cual se pretendía promover las inversiones y la producción. Para ello, era necesario cambiar la política hacendaria, para obtener mayores ingresos que permitieran crear una mayor infraestructura y fomentar las actividades económicas. La Constitución de 1857, vigente durante el Porfiriato, estableció en el artículo 31 la obligación de mexicanos y extranjeros de "Contribuir para los gastos públicos así de la federación, como del estado y municipio en que resida, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes."[1] Las contribuciones que los ciudadanos daban al gobierno, otorgaban derechos que el Estado debía garantizar a cada uno, por medio de protección a sus bienes o con servicios públicos. Ello conllevó una interacción constante entre el gobierno y los actores económicos, quienes pidieron exenciones, rebajas o la derogación de algún impuesto para el bien público.[2]

Aunque se suponía que los diversos congresos estatales debían estar en contacto para conocer la política fiscal de los otros y tratar de mantener cierta igualdad en los impuestos, ello resultó difícil debido al interés que tenían los estados por obtener ingresos de sus áreas productivas o de las mercancías que venían de fuera. A estos impuestos estales se sumaron los gravámenes municipales, que en algunas ocasiones recaían en bienes ya gravados por el estado o la federación.

El objetivo de este capítulo es entender las transformaciones que se hicieron a la política tributaria que afectaba al comercio en los ámbitos federal, estatal y municipal durante el Porfiriato. Las reformas que se hicieron permitieron, aunque un tanto tardíamente, la libertad de tránsito de las mercancías y la sustitución exitosa de las alcabalas por impuestos directos como el timbre, sobre ventas, patente y predial. En términos generales, esta sustitución fue posible gracias al desarrollo económico del estado; a su vez, bajó la importancia de los gravámenes indirectos que recaían en el intercambio y el consumo de mercancías. Sin embargo, hubo muchos problemas para aplicar las cuotas impositivas y aunque los diferentes gobiernos buscaron crear gravámenes equitativos y proporcionales, esto fue muy difícil de lograr.

---

[1] Artículo 31, en *Constitución*, 1857, p. 9.
[2] CARMAGNANI, *Estado*, pp. 17-18, 59.

Este capítulo aborda, en primer lugar, los impuestos de carácter federal que afectaron al comercio, sobre todo la Ley del Timbre. Enseguida, se examinan los impuestos estatales, como el de alcabala y el impuesto sobre ventas que lo sustituyó, el de la contribución federal, el impuesto a la circulación de moneda y el de patente a giros mercantiles. Luego la política fiscal municipal, que se ejemplifica con el caso de los impuestos a la producción y consumo del maíz. Finalmente se trata el problema de la defraudación fiscal de los impuestos y el contrabando.

2.1 Impuestos federales al comercio cobrados en el estado

Durante el Porfiriato, el gobierno federal amplió la base impositiva interna para no depender tanto de los impuestos al comercio exterior. También buscó crear gravámenes que no perjudicaran al capital en general, sino a las ganancias, con el fin de promover la inversión y la diversificación de las empresas. Mediante lo recaudado, el gobierno buscaba satisfacer ciertas necesidades y ofrecer servicios públicos, no obstante lo cual, su capacidad para realizar estos propósitos estuvo limitada por los ingresos efectivos.[3] Estos dependieron sobre todo de los impuestos indirectos, es decir, los pagados por el consumo o la transacción de bienes, y que generalmente se trasladaban del vendedor al consumidor. El principal impuesto federal que se cobraba en los estados era el del timbre, que recaía en diversas mercancías y actividades.[4]

2.1.1 El impuesto del timbre

El impuesto del timbre tenía su antecedente en el impuesto sobre el papel sellado, que consistía en un pliego estampado que el gobierno exigía usar en ciertos documentos, y por el que se pagaba para avalar la legalidad de los trámites administrativos o judiciales. Por el alto costo que representaba imprimir el papel sellado, se sustituyó con unas estampillas o timbres de diferentes valores, que se pegaron al papel donde se hicieron los trámites y se certificaron con un sello, lo cual resultó más económico para la federación. El impuesto del timbre se estableció de forma general en 1871, ampliando la base impositiva de la hacienda federal, porque gravó tanto las mercancías (tabaco, textiles, bebidas alcohólicas y medicinas), como las transacciones que se hacían en el país. Afectaba al comercio al cobrar una cuota por los artículos antes mencionados,

---

[3] TARANTINO, *Finanzas*, p. 30.

[4] Esta separación entre impuestos indirectos para la federación y directos para los estados y municipios no sería siempre clara, pues hubo una doble imposición sobre algunas cosas. MARICHAL, “La hacienda”, p. 140.

así como por las escrituras, las guías alcabalatorias y los libros de contabilidad que usaban los comerciantes.[5]

Un problema del impuesto del timbre es que recaía en múltiples productos que ya pagaban otros gravámenes estatales o municipales. Esto no transgredía los principios fiscales, porque respetaba la uniformidad y generalidad al repartir las cargas tributarias.[6] Pero al principio los contribuyentes y los gobiernos lo consideraron una doble imposición, ambos alegaron que las tarifas no eran equitativas ni proporcionales y gravaban más al consumo.[7] No obstante, durante el gobierno porfiriano, los ingresos por la renta del timbre aumentaron favorablemente, por la variedad de rubros sobre los que recayó, por la coacción generada por las multas al no usar las estampillas y la invalidez de las transacciones o documentos que no las pagaron.[8]

En 1880 el impuesto del timbre se extendió a otras mercancías, como los objetos de lujo, e integró el impuesto de consumo del 5% a los efectos extranjeros, que antes cobraban los estados. También para esta fecha, el impuesto de contribución federal debía pagarse por medio de timbres, lo que hizo el cobro más efectivo.[9] El éxito de los ingresos recaudados por este impuesto, a pesar de la oposición de algunos contribuyentes, se debió a la mayor eficiencia en la recaudación y al aumento en la tarifa de los libros contables y de los documentos oficiales.[10] La renta del timbre afectó al consumo y otros bienes o transacciones donde el capital producía una utilidad, pero no directamente a la producción y circulación de bienes hasta ese momento.[11]

Por la ley del 4 de agosto de 1881, la federación gravó con un cinco al millar el precio de venta de los productos de la industria nacional o extranjera, a pagarse por medio de estampillas

---

[5] La Ley del Timbre se aplicó en las patentes de privilegios concedidos a particulares o corporaciones; en los documentos del gobierno, como escrituras; además se usaban en los documentos privados, como libros de contabilidad, guías, libranzas, cuentas o recibos. Par legalizar las escrituras que consignaran créditos, deudas, prórrogas de plazo, juicios civiles, balances privados, carta de crédito o pago, carta poder, certificado de depósito, carta de envío o recibo, resguardos de transporte, contratos, cuenta de compraventa, recibos, escrituras públicas, facturas, guías, letras de cambio, libranzas, licencias para expendio de mercancías, memorias de las negociaciones, notas de venta o crédito, pedimento de mercancías, guías o transporte, pagarés, pases, patentes, poderes, pólizas, recibos, refrendo de licencias, vale al portador, ventas a plazo; es decir, toda transacción o actividad que se realizara de forma pública. Solo estaba exceptuada la venta de medicinas simples o preparaciones farmacéuticas. CALDERÓN, "La hacienda", pp. 400, 415; MÁRQUEZ, "El proyecto", p. 127; Número 7435, 6 marzo 1876, DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. XIII, pp. 13-36.
[6] FRANCO, *Principios,* pp. 243, 287.
[7] CALDERÓN, "La hacienda", pp. 457, 461-462.
[8] MACEDO, *La evolución,* p. 435; CALDERÓN, "La hacienda", p. 382.
[9] CASTAÑEDA, *La Modernización,* p. 26.
[10] Los argumentos usados contra este impuesto fueron los mismos que para otros gravámenes, como el obstaculizar el tráfico mercantil, los conflictos con los estados, abuso por parte de los recaudadores, y gravar de forma exagerada a individuos con corta capacidad tributaria. RHI SAUSI, "¿Cómo", p. 121.
[11] CARMAGNANI, "El liberalismo", p. 472; SERVÍN, "Nuestra", p. 451.

colocadas en esos bienes.[12] Además, los comerciantes debían llevar un libro especial donde registrarían todas las ventas diarias de mercancías afectas al impuesto y las exentas. De esta forma, cuando los empleados de Hacienda revisaran y compararan los libros de las diferentes tiendas, podrían darse cuenta de cualquier ocultación, pues no todos los comerciantes se podrían poner de acuerdo para maquillar sus transacciones, por lo menos no al menudeo. Cada final de mes los comerciantes debían hacer un balance de lo vendido, para comprar por adelantado las estampillas por ese valor. Quedaban exentos de llevar el libro los establecimientos que tuvieran un haber en mercancías menor a los $500, pero debían timbrar los bienes afectos al impuesto siempre que éste excediera el importe de medio centavo por artículo.[13]

Ante esta reforma, el 31 de agosto de 1881, cincuenta y cuatro comerciantes y compañías de las más importantes de la ciudad de Guanajuato, pidieron a la federación la derogación de la ley, demanda que respaldó el gobierno del estado, pues les parecía que contenía grandes inconvenientes para la "marcha de las transacciones mercantiles". Argumentaron que en vez de poner una cuota en proporción al valor de cada mercancía, se establecía una cuota uniforme del 5% sobre su precio de venta, impuesto que recaía en su mayoría en objetos extranjeros con fuertes gravámenes, pues los productos de primera necesidad estaban exentos; a esto se sumaba la contribución federal, las alcabalas de los estados y el derecho de consumo en los municipios, por lo que las ganancias que obtendrían los comerciantes serían moderadas, aún con precios altos, siendo que la mayoría de esos objetos no eran de verdadero lujo. Aseguraron que el impuesto del timbre era muy oneroso pues se podía causar varias veces hasta que el producto llegaba al consumidor, como la alcabala.[14] Consideraban además que la inspección de libros y papeles era un inconveniente "gravísimo" al poner en evidencia las estrategias y situación interna del negocio, lo que podía generar que la competencia comercial fuera desigual. Su petición no trascendió: se cobraron las tasas establecidas, se generalizó la inspección a los libros y a las cuentas particulares con el Código de Comercio de 1884.[15]

---

[12] Márquez indica que hubo gran inconformidad de parte de los contribuyentes de todo el país al gravar las ventas. MÁRQUEZ, *La Justicia*, p. 17.

[13] Ya estaban afectas al impuesto algunas mercancías por la Ley del Timbre del 15 de septiembre de 1880, eran: medicinas y especialidades farmacéuticas que no se preparaban en las boticas; objetos de perfumería como jabones, cosméticos, pomadas, esencias y aguas olorosas; quedaban exentas si su precio no excedía de $0.12 centavos. DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. 14, p. 494; y T. 16, pp. 67-68.

[14] AGPEG, Hacienda, Caja 283, Exp. 11.

[15] En 1907, una reforma restringió las facultades de los administradores para realizar visitas de inspección, por lo que debía haber una denuncia legal para descubrir las irregularidades. MÁRQUEZ, *La Justicia*, p. 18.

En mayo de 1882, la federación traspasó a los municipios el 20% de la renta del timbre, para que se invirtiera exclusivamente en obras materiales que beneficiaran a las localidades.[16] De alguna forma se trató de regresar parte de los impuestos que antes percibían por los efectos extranjeros y permitir una mayor circulación de capitales en los municipios donde se recaudaban.[17] El impuesto del timbre se extendió al tabaco, la perfumería, las medicinas, la mercería y quincallería, los juguetes, vidrios y porcelanas extranjeras, los tejidos, muebles, licores y bebidas embriagantes.[18]

Los rendimientos del timbre fueron cada vez más importantes para la federación en el total de las rentas, pues pasaron de 3.9% a 31.8%, entre 1883 y 1890.[19] Al reunirse la federación con los estados en 1892 para debatir la abolición de las aduanas internas, aquella instancia ofreció la eliminación de los impuestos del timbre sobre el consumo de manufacturas a cambio de que los estados eliminaran las alcabalas, y esa oferta fue aceptada y aplicada en 1896. Los ingresos por el impuesto del timbre bajaron en relación con los ingresos estatales, como se pueden ver englobados en la contribución federal del cuadro 2.1.[20]

En 1893 se englobaron casi todos los impuestos federales en el timbre: la contribución federal, los contratos y documentos públicos, la internación de mercancías extranjeras, los tabacos manufacturados, las bebidas alcohólicas,[21] los tejidos de algodón y el consumo. Se reestructuraron los impuestos para que los ingresos no se vieran afectados con la eliminación de la alcabala.[22]

---

[16] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1882 septiembre-diciembre, Sesión 2 octubre 1882.

[17] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1882 septiembre-diciembre, Sesión 9 diciembre 1882.

[18] CASTAÑEDA, *La Modernización*, p. 27.

[19] CARMAGNANI, "El liberalismo", pp. 478, 484.

[20] La contribución federal gravaba todos los ingresos estatales. CARMAGNANI, "El liberalismo", pp. 485-486.

[21] El asignar cuotas al ramo de alcoholes era de lo más complicado, pues se hacía a partir del método de derrama, es decir, se asignaba a cada estado una cantidad de dinero, este la distribuía proporcionalmente a los municipios, donde las juntas calificadoras otorgaban una cuota a cada establecimiento de acuerdo a la producción. Esto causó muchas quejas, así como defraudación al declarar menor producción. Por ejemplo, Ortega Casanova y Compañía, dueños de La Bética, fábrica de alcoholes en Celaya, se ampararon contra la cuota de $8,526.80, pues la producción bajó para 1903, lo que se resolvió a favor de la compañía. MÁRQUEZ, *La Justicia*, pp. 19-20.

[22] En 1896, algunos comerciantes de Guanajuato dijeron ser coaccionados por los receptores de rentas para aceptar la manifestación de ventas del año anterior; aseguraron tener menos transacciones debido a la sustitución de las alcabalas; algunos de ellos consintieron en mantener la misma cuota por lo bajo del impuesto, pero luego tuvieron dificultades para pagar, igual pasó con el impuesto sobre ventas que sustituyó a la alcabala. CASTAÑEDA, *La Modernización*, p. 27; ABOITES, *Excepciones*, p. 64; CARDOSO, *México*, p. 289; y AGPEG, Hacienda, Caja 300, Exp. 5.

Cuadro 2.1 Ingreso públicos del estado de Guanajuato 1877-1913

Año	Oro y plata	%	Alcabala / sobre ventas / repartición	%	Contribu-ción directa	%	Circula-ción de moneda	%	Otros al comercio *	Otros**	Total de ingresos estatales	Contribu-ción federal	%
1877	$125,142	15	$351,753	41	$231,555	27	$29,682	3	$44,467	$70,787	$853,387	$241,000	28
1878	$122,547	15	$339,551	41	$247,095	30	$27,464	3	$41,971	$43,282	$821,910	$303,000	37
1879	$123,952	15	$372,162	44	$240,650	29	$29,200	3	$41,366	$33,056	$840,387	$332,000	40
1880	$119,027	15	$353,129	43	$231,907	29	$27,011	3	$48,162	$32,989	$812,226	$338,000	42
1881	$115,568	11	$372,422	36	$258,678	25	$24,546	2	$45,162	$212,032	$1,028,411	$318,000	31
1882	$118,369	12	$373,334	39	$257,228	27	$10,117	1	$47,225	$147,179	$953,453	$351,000	37
1883	$121,083	15	$355,859	43	$260,837	32	$2,556	0	$42,893	$40,236	$823,467	$297,000	36
1884	$137,455	16	$367,573	44	$245,175	29	$3,751	0	$46,372	$39,545	$839,870	$296,000	35
1885	$139,498	15	$365,044	39	$265,013	28	$2,334	0	$64,550	$101,990	$938,431	$293,000	31
1886	$122,626	13	$408,227	43	$267,997	28			$58,699	$94,469	$952,017	$290,000	30
1887	$111,204	11	$382,506	37	$298,443	29			$54,579	$186,332	$1,028,064	$419,000	41
1888	$95,713	10	$371,629	37	$323,239	32			$60,296	$147,128	$998,006	$317,000	32
1889	$94,558	9	$397,377	38	$335,564	32			$58,186	$152,484	$1,038,109	$361,000	35
1890	$92,200	8	$413,156	36	$377,349	33			$51,893	$208,621	$1,143,221	$373,000	33
1891	$89,960	8	$434,537	37	$387,223	33			$55,398	$207,128	$1,174,248	$384,000	33
1892	$92,579	8	$338,444	30	$367,347	32			$54,663	$289,532	$1,142,565	$369,000	32
1893	$100,460	7	$358,933	26	$382,239	28			$63,050	$382,415	$1,387,302	$398,000	29
1894	$133,941	9	$456,059	32	$388,955	27			$56,314	$388,417	$1,423,687	$431,939	30
1895	$123,836	9	$457,821	34	$388,759	29			$57,129	$302,918	$1,330,462	$410,277	31
1896 1er Sem.*	$54,659	9	$204,176	32	$197,619	31			$21,038	$163,573	$641,066	$188,462	29
1896-97	$135,178	11	$195,478	16	$427,634	34			$119,286	$365,403	$1,242,980	$339,358	27
1897-98	$135,629	10	$189,848	14	$448,505	32			$154,364	$462,693	$1,391,038	$364,425	26
1898-99	$100,390	7	$191,592	13	$452,420	32			$157,820	$533,580	$1,435,802	$358,707	25
1899-00	$95,586	7	$188,792	13	$459,164	33			$155,664	$503,844	$1,403,049	$361,341	26
1900-01	$86,929	7	$158,127	13	$453,942	37			$148,655	$369,957	$1,217,610	$334,010	27
1901-02	$80,301	7	$177,312	14	$458,044	37			$141,341	$374,851	$1,231,848	$329,150	27
1902-03	$86,140	7	$176,163	14	$458,047	36			$156,829	$402,442	$1,279,621	$349,772	27
1903-04	$73,427	5	$183,018	13	$472,995	35			$165,896	$471,607	$1,366,943	$301,084	22
1904-05	$76,060	6	$199,280	15	$465,557	36			$174,633	$393,861	$1,309,391	$293,950	22
1905-06	$70,087	5	$189,079	14	$466,086	34			$176,665	$456,529	$1,358,447	$301,532	22
1906-07	$85,849	6	$205,476	14	$487,149	34			$178,944	$463,631	$1,421,049	$314,061	22
1907-08	$124,843	8	$203,045	14	$514,211	35			$188,068	$451,103	$1,481,271	$265,350	18
1912-13	$136,948	8	$217,897	13	$718,082	43			$168,136	$436,741	$1,677,804	$311,642	19

Notas: El impuesto sobre **oro y plata** era de 2.5%, en 1887 bajó a 2% y en 1912 a 1.5%.
La **alcabala** incluye el impuesto a efectos extranjeros que era de 5.5%; en 1896 los impuestos a efectos nacionales y extranjeros se convirtieron en el impuesto sobre ventas y en 1912 en el impuesto de repartición al comercio.
Los ingresos por **patente** están englobados junto con los de fincas rústicas y urbanas en las **contribuciones directas**. Los impuestos de patente y fincas urbanas pasaron a los municipios a partir de 1896; de ese año en adelante los datos mostrados en el cuadro solo incluyen el impuesto de 12 al millar sobre fincas rústicas, el cual bajó a 8 al millar en 1912.
En **otros al comercio** se engloban los impuestos sobre: algodón, mantas, hilazas, tejidos de lana, garita y abastos.
En **otros** se engloban todos los impuestos que no afectaron al comercio directamente: a fábricas de hilados y tejidos, molinos de trigo, traslación de dominio, 1% a hipotecas, sucesiones, ramos diversos, fondos de beneficencia e instrucción pública, 10% adicional para mejoras, imprenta del estado, productos del Registro Civil, subvención municipal para beneficencia e instrucción pública, impuesto extraordinario, renta de fincas, 10% sobre sueldos, ferrocarril, productos de la sierra, municipal para fuerzas de seguridad, fundición y ensaye, real de minería, 5% del ministerio de fomento, remisiones del gobierno del estado, desagüe, bienes nacionalizados, guardia rural y nacional, auxilios del gobierno federal, bienes mostrencos, bienes vacantes, reintegros, rezagos, loterías, legalización de firmas, almacenaje, telégrafos, multas, hospitalidades, colegiaturas, alumbrado eléctrico,[23] liberación de propiedad raíz, Periódico Oficial, estancias militares, productos de terrenos baldíos, haciendas de beneficio; contrarregistro y extracción de maíz. No se cobraron todos los años analizados, pero se incluyen por ser parte de los ingresos.
El porcentaje de la **contribución federal** se calculó con base en los ingresos del estado.
* A partir de 1896 se contabiliza por año fiscal, de julio a junio del siguiente año.
Fuente: elaboración con base en Obregón, *Memoria*, 1895; AGPEG, Hacienda, C. 313, Exp. 4; y C. 314, Exp. 1.

---

[23] Los comerciantes pagaban una cuota para alumbrar sus calles, no sabemos si los demás vecinos lo hacían. Esto podía generar beneficios relativos para el contribuyente. FRANCO, *Principios*, p. 200.

En 1906 se sacaron algunos impuestos del timbre, que incluían el cobro del 25% de contribución federal. Hubo una progresiva reintroducción de los gravámenes antes abolidos, como al tabaco manufacturado, a las bebidas alcohólicas y a los tejidos de algodón, dejando exenta a la producción agrícola.[24] Entre 1907 y 1908, la recaudación del impuesto del timbre tuvo una participación menor en los ingresos federales. Según Salmerón, ello no fue consecuencia de la contracción del mercado interno por la crisis mundial de la plata, sino de que la administración ya no lo vigiló como antes. Asimismo se rebajaron los impuestos a la minería para evitar efectos negativos por la adopción del patrón oro.[25]

Sánchez Santiró asegura que la renta del timbre no tuvo un desarrollo tan dinámico entre los años de 1867 y 1911, aunque creció 3.2% como promedio anual durante este periodo.[26] Este ritmo muy aceptable de crecimiento puede explicarse por varias razones: debido al aumento de los rubros a que se aplicó en los estados y municipios, y porque fue un impuesto difícil de evadir al momento de registrar las transacciones, negocios o movimiento de mercancías, asimismo, porque gran parte de este impuesto se cobraba en el precio de los bienes, a veces de forma "imperceptible" por su baja cuota.[27]

El impuesto del timbre ocasionó problemas al comercio al no tener cuotas basadas en datos objetivos, pues recayó en el precio de venta.[28] La suma de los gravámenes federales, estatales y municipales hicieron que los comerciantes resintieran esa acumulación de pequeñas cuotas, pero muy significativas ya juntas.

2.2 Impuestos estatales al comercio

Al inicio del periodo estudiado, según la ley de clasificación de rentas, entre los impuestos que afectaban al comercio correspondían a los estados el cobro de la alcabala;[29] un porcentaje sobre

---

[24] CARMAGNANI, "El liberalismo", p. 489; CASTAÑEDA, *La Modernización,* p. 27.
[25] SALMERÓN, "Proyectos", p. 201.
[26] SÁNCHEZ, "El peso", p. 146.
[27] CASTAÑEDA, *La Modernización,* p. 28; ABOITES, *Excepciones,* p. 69.
[28] ABOITES, *Excepciones,* pp. 66-67.
[29] En el presupuesto de ingresos, entre 1877 y 1896, se marcó la tarifa de 10%, aunque en la práctica las cuotas impuestas por alcabala cambiaban año con año, así como los porcentajes y productos exentos; además existían otros modos de pagar las alcabalas, que eran por "igualas" o "relaciones juradas" entre el recaudador y el contribuyente, quienes fijaban un porcentaje basado en el cálculo aproximado del valor de las transacciones mercantiles en un año, si éstas variaban, se pedía el dinero faltante o se le regresaba al introductor. Hay que tener en cuenta otros impuestos que la aumentaban, como el recargo de 25% por contribución federal. RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal,* pp. 51-52.

efectos extranjeros;[30] la patente sobre giros mercantiles; los impuestos sobre algodón, hilaza y tejidos de lana y algodón; el producto de abastos; y el de circulación de moneda; estos eran los que afectaban al comercio.[31]

Con el inicio de la presidencia de Porfirio Díaz, se buscó sanear las finanzas gubernamentales para lograr el equilibrio presupuestal. En 1884 el gobernador de Guanajuato, Manuel González, reconocía que era una preocupación trascendental recabar los impuestos y crear un plan para desarrollar las actividades económicas de donde se extraían esos impuestos, para que en un futuro se pudieran aumentar los "recursos del Erario sin gravar con nuevos impuestos la producción y el comercio".[32]

Las reformas fiscales efectuadas por Manuel González, mediante la Ley de Hacienda de 1886,[33] se enfocaron en eliminar algunos papeleos aduanales y en abrir depósitos para mercancías en León, Irapuato, Celaya, además de Guanajuato, para facilitar el comercio.[34] Además se buscó evitar la evasión en el pago de impuestos, reforzando los procedimientos administrativos y la vigilancia por parte del gobierno con la ayuda de los mismos ciudadanos, pues resultaba imposible aumentar el número de empleados porque no había dinero para sus sueldos.[35]

En 1894, el gobernador Joaquín Obregón consultó a Pedro Ibargüengoitia, futuro administrador de rentas del estado, para conocer la situación económica en general y saber a qué enfrentarse al momento de sustituir las alcabalas. Ibargüengoitia aseguró que los impuestos directos eran el 40% de los ingresos del estado y de los municipios, y que se gastaba entre 8% y 10% en el proceso de recaudación; y los indirectos eran el 60%, cuyos costos administrativos rondaban entre el 20% y 30%.[36] Aseguraba que la alcabala se recaudaba aproximadamente sobre $9,000,000 anuales, que era el valor de la actividad comercial.[37]

---

[30] Se dejó de cobrar en 1880. SPECKMAN, "La gestión", p. 60.

[31] La patente sobre giros mercantiles y a fábricas de aguardiente se cobraba dependiendo del capital invertido o la producción y no sobre las ganancias netas, lo que perjudicaba al dueño, pues no siempre las había. La introducción de tejidos se cobraba como la alcabala, al pasar por cada territorio rentístico del estado. El impuesto de abasto se cobraba al momento de hacer la introducción de los animales para su matanza; y el de mercado era una cuota a los puestos que se ubicaban en las diferentes plazas de venta, que en ocasiones era por un solo día a la semana o algunas horas diarias, dependiendo de las mercancías introducidas.

[32] GONZÁLEZ, *Memoria,* 1886, p. XXIII.

[33] Decreto 14, 17 diciembre 1886, *Decretos,* 1886-1888.

[34] *Periódico Oficial,* 23 de agosto de 1891, T. 21, núm. 38, p. 453.

[35] Decreto 14, 17 diciembre 1886, *Decretos,* 1886-1888.

[36] En un informe del quinquenio de 1889 a 1893, el costo de recaudación anual del estado fue de 18.54%. Para los meses de enero a abril de 1894, el costo fue de 10.4%, por lo que bajaron casi a la mitad con el inicio del gobierno

Es cierto que la situación económica de Guanajuato había mejorado, ya que en 1894 los ingresos habían alcanzado un monto muy considerable para la historia financiera del estado y "todo ello sin vejámenes, sin extorsiones y sin molestias para los contribuyentes", como aseguraba un diputado.[38] Ello hace suponer que antes el gobierno usaba esos modos coercitivos para demandar los impuestos, evitar la morosidad y el incumplimiento de los contribuyentes.

En la Ley de Hacienda del estado de 1896, la novedad eran los impuestos a haciendas de beneficiar metales; a los molinos de harina de trigo; y el impuesto sobre ventas que sustituía a las alcabalas.[39] A partir de este año ya no se modificaron los impuestos estatales. Con la puesta en práctica de la Ley de Hacienda, los ingresos del estado fueron aumentando, tanto en términos absolutos como en lo aportado per cápita. Como se puede ver en el cuadro 2.2, en 1880 cada habitante pagaba en promedio $0.93 al año y para 1910 eran $1.55 anuales.[40]

Cuadro 2.2 Relación de población y pago de impuestos per cápita

Año	**Población**	**Ingresos estatales**	**Incidencia per cápita**
1880	876,568	$812,226	$0.93
1882	968,113	$953,453	$0.98
1895	1,053,499	$1,330,462	$1.26
1900	1,061,724	$1,217,610	$1.15
1910	1,081,651	$1,677,804	$1.55

Fuente: Elaborado con base en ROCHA, *Memoria*, 1885; OBREGÓN, *Memoria*, 1895.

Los ingresos estales fueron en aumento, aun con la crisis minera y otras agrícolas. La administración de rentas de la ciudad de Guanajuato ocupó el primer lugar en recaudación estatal, seguida por León, Celaya e Irapuato, que empezaron a tener mayor importancia industrial y agrícola. También hubo una mayor actividad por la afluencia de mercancías y negocios relacionados con el intercambio y movimiento de pasajeros por las líneas férreas.[41] A partir de

de Joaquín Obregón. En el año fiscal de 1907-1908 se gastó $130,339 en la recaudación del estado, lo que equivalía al 7.4% del ingreso estatal. En 1912-1913 los gastos por recaudación fueron $154,792, que equivalían a 7.6% del total de ingresos. AGPEG, Hacienda, Caja 313, Exp. 4; y Caja 314, Exp. 1; OBREGÓN, *Memoria*, 1895.

[37] AGPEG, Hacienda, Caja 293, Exp. 3.

[38] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1894-1895, Sesión 15 septiembre 1894.

[39] Decreto 99, 19 mayo 1896, *Decretos*, 1894-1896.

[40] OBREGÓN, *Memoria*, 1895.

[41] En Celaya el entrecruzamiento de los ferrocarriles Nacional y Central provocó que las localidades cercanas que antes se surtían en esa ciudad, introdujeran directamente las mercancías de México, lo que generó un decaimiento en el comercio y en los ingresos alcabalatorios en 1885. AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3.

1896 se generaron algunos beneficios al dejar libres de impuestos los bienes de capital, maquinaria y algunas materias primas.[42]

Considerando las cifras del cuadro 2.1, es posible aseverar que los impuestos que afectaron al comercio sumaron cerca del 60% de los ingresos totales del estado. A esto hay que añadir los ingresos por contribución federal, que recargaba todo impuesto de la entidad. El otro 40% de impuestos afectó a los comerciantes, al gravar las fincas donde se ubicaban las tiendas, así como los bienes o actividades que realizaban los comerciantes de forma alterna, como los préstamos, la producción agrícola o la industrial.

Es importante mencionar el aumento y consolidación de las contribuciones directas, debido a la reevaluación de las propiedades rústicas y urbanas, así como al dinamismo del mercado de tierras, pues incluyó el impuesto por traslación de dominio que llegó a niveles no vistos en los años previos. Entre 1877 y 1907, los ingresos generales tuvieron un incremento del 73.6%, con una tasa de crecimiento anual de 1.8%.

Los ingresos fueron suficientes para el gasto administrativo, incluso después de 1886 hubo sobrantes que compensaron algún déficit o gasto extraordinario (ver cuadro 2.3).[43] Ello contrasta con la situación de algunos municipios, que debieron contraer deudas para realizar algunas obras o mejoras indispensables en mercados, caminos, alumbrado o edificios públicos, pues sus rentas no eran suficientes y el estado no aportó mucho para ellas (ver capítulo uno).[44] Además debían hacer frente a los gastos inesperados, como las inundaciones que requerían inversiones para reconstruir los hogares, o dotar de herramientas y alimentos a los más necesitados.[45]

A continuación se analizan algunos impuestos estatales: el impuesto de alcabala, que luego se tasó sobre las ventas; además la contribución federal que era un porcentaje que recaía sobre todos los impuestos cobrados en la entidad; por último el de patente a giros comerciales y establecimientos industriales, por ser los que más afectaron al comercio.

---

[42] CARDOSO, *México*, pp. 269, 288; HERRERA, "La circulación", p. 449.

[43] Guanajuato pudo restablecer el orden y activar las actividades económicas pronto, lo que le generó ingresos excedentes que en los años de 1877-1878 envió a la federación para contribuir con los gastos militares. Se sabe que en 1877 hubo un excedente de $10,000, luego entre 1888 y 1894 hubo un superávit de entre $30,000 y $80,000; pero otras fuentes afirman que en 1889 hubo un déficit por casi $11,000, y en 1892 otro de $25,000. En el año fiscal de 1907-1908 hubo un sobrante de $260,950. MENA, *Memoria*, 1877, pp. 3-4; MUÑOZ, *Memoria*, 1882, p. VIII; OBREGÓN, *Memoria*, 1895.

[44] GONZÁLEZ, *Memoria*, 1886, p. III.

[45] Como la inundación ocurrida en 1888 que afectó a Silao y León principalmente; o la de 1905 en la ciudad de Guanajuato. OBREGÓN, *Memoria*, 1895, p. XII.

Cuadro 2.3 Proyectos de egresos del estado de Guanajuato de 1877 a 1912

Año	Poder legislativo, ejecutivo y judicial	Instrucción pública y beneficencia	Despachos de gobernación, hacienda, fomento y guerra	Otras partidas	Total de ingresos	Total de egresos	Diferencia entre ingresos y egresos
1877-1878	$222,430	$161,147	$434,752		$821,910	$851,000	-$29,090
1879	$209,490	$203,274	$481,989		$840,387	$932,748	-$92,361
1880	$215,722	$178,266	$527,985		$812,226	$867,153	-$54,927
1881	$211,318	$196,234	$642,544		$1,028,411	$1,050,097	-$21,686
1882	$245,852	$39,411	$401,247	$363,148	$953,453	$1,049,659	-$96,206
1883	$224,748	$163,570	$383,720	$86,475	$823,467	$858,514	-$35,047
1884	$220,783	$172,502	$421,286	$90,696	$839,870	$905,267	-$65,397
1885	$243,447	$227,524	$496,396	$50,000	$938,431	$1,017,367	-$78,936
1886	$244,332	$214,382	$485,423	$50,000	$952,017	$994,137	-$42,120
1887	$209,242	$216,250	$480,387	$50,000	$1,028,064	$955,879	$72,185
1888	$210,430	$220,877	$541,925	$50,000	$998,006	$1,023,232	-$25,226
1889	$204,260	$222,219	$590,138	$54,671	$1,038,109	$1,071,289	-$33,180
1890	$225,064	$240,211	$590,914	$54,671	$1,143,221	$1,110,861	$32,360
1891	$225,684	$238,711	$596,722	$54,911	$1,174,248	$1,116,029	$58,219
1892	$227,860	$238,949	$597,891	$54,911	$1,142,565	$1,119,611	$22,954
1893	$227,860	$230,309	$599,466	$54,251	$1,387,302	$1,111,887	$275,415
1894	$258,826	$236,973	$637,038	$62,551	$1,423,687	$1,195,388	$228,299
1er sem. 1896	$261,632	$232,502	$603,349	$12,512	$641,066	$1,109,994	
1896-1897	$263,176	$300,755	$575,532	$12,147	$1,242,980	$1,151,611	$91,369
1897-1898	$274,584	$314,146	$509,730	$73,966	$1,391,038	$1,172,427	$218,611
1898-1899	$284,367	$326,506	$513,009	$66,986	$1,435,802	$1,190,866	$244,936
1899-1900	$290,837	$330,200	$571,745	$66,613	$1,403,049	$1,259,395	$143,654
1900-1901	$329,105	$300,335	$517,855	$63,780	$1,217,610	$1,211,074	$6,536
1901-1902	$289,276	$343,573	$452,716	$58,971	$1,231,848	$1,144,536	$87,312
1902-1903	$281,985	$341,214	$427,239	$58,817	$1,279,621	$1,109,254	$170,367
1903-1904	$285,687	$349,301	$422,955	$58,016	$1,366,943	$1,115,959	$250,984
1904-1905	$285,533	$349,238	$440,147	$57,876	$1,309,391	$1,132,794	$176,597
1905-1906	$288,953	$349,908	$441,049	$56,756	$1,358,447	$1,136,666	$221,781
1908-1909	$314,532	$373,261	$526,085	$66,230	$1,481,271	$1,280,107	$201,164
1911-1912	$339,039	$410,803	$532,328	$74,299	$1,677,804	$1,356,468	$321,336

Nota: Los ingresos son reales, mientras que los egresos están tomados de los presupuestos. Gobernación y Ramos diversos incluyen: pensionistas, clases pasivas, subvención al ferrocarril, penitenciaría, imprenta, gastos extraordinarios, registro civil, réditos y correspondencia, pero no todos los años.
Fuente: Elaboración propia con base en *Decretos*, 1877-1913, proyectos de egresos.

2.2.1 De la alcabala al impuesto sobre ventas[46]

El impuesto de alcabala era indirecto y general, se cobraba por el tránsito y consumo de mercancías, lo pagaba quien realizaba la transacción o el intermediario, pero en realidad se trasladaba al consumidor, al cargarse en el precio final.[47] En general se cobraba un 10% sobre el precio de origen de la mercancía, pero era acumulativo al pagarse en todos los suelos rentísticos

[46] En este trabajo se entenderá por alcabala solo el impuesto al *consumo*, *portazgo* o *introducción* de mercancías y no otras acepciones que se le dieron antes de 1868, que incluían a la propiedad raíz.
[47] En ocasiones era progresivo al cobrar un porcentaje más alto a los bienes extranjeros, pero en otras aplicaba tarifas diferenciales o exenciones a los bienes básicos que se consumían en el lugar de producción.

por los que pasaba, que podían ser varios en un mismo estado, lo que concluía en que la cantidad pagada al momento de la compra final fuera muy alta.[48] Debe tomarse en cuenta que había mercancías que no se vendían, en cuyo caso el impuesto era absorbido como pérdida del comerciante.[49]

El impuesto de alcabala generaba importantes ingresos fiscales, aunque los gastos de recaudación eran altos. Como la vigilancia para su cumplimiento era complicada, generaba contrabando y desequilibrio en los precios. Para su cobro se necesitaba una fianza y una guía que indicaba el lugar de origen, de tránsito y destino final, limitando los espacios por donde se podía pasar y vender esa mercancía. Se hacían constantes revisiones en las garitas y cuando la mercancía llegaba a la plaza final se debía devolver una tornaguía[50] que indicaba el pago del impuesto, de lo contrario se incurría en una multa y se hacía efectiva la fianza.[51]

La alcabala era un obstáculo para integrar el mercado nacional. Por ello los legisladores, políticos, comerciantes y particulares la consideraron uno de los principales problemas del sistema rentístico.[52] Opinaban que el consumo solo podía aumentar si bajaban los precios, o si aumentaba el ingreso de la gente, cosa que impedían los gravámenes alcabalatorios. Además, también los municipios cobraban impuestos a las mercancías, a lo que había que agregar otros adicionales, como el timbre, la contribución federal o un porcentaje extraordinario para obras públicas, estos variaron en cada estado.[53]

Esta problemática venía desde la época virreinal, pero la alcabala no se había podido abolir porque representaba entre 30% y 50% de los ingresos estatales. Legalmente, la Constitución de 1857 eliminó las alcabalas a partir del 1º de julio de 1858, pero no se abolió en todas partes porque no había ingresos que las sustituyeran.[54] Mantener las alcabalas permitió ciertos privilegios y protección al comercio local, al aplicar tarifas diferenciales a los productos de otras entidades o países.[55]

---

[48] En 1886, Guanajuato tenía los siguientes suelos rentísticos: Guanajuato, Celaya, León, Allende, Irapuato, Salvatierra, San Luis de la Paz y Silao, cada uno incluía otros municipios.
[49] FRANCO, *Principios,* p. 370.
[50] En la guía se ponía una relación de los productos y su valor; la tornaguía era una copia de la guía, que se sellaba al pagar los impuestos y se enviaba al lugar de partida de las mercancías, donde se había dejado la fianza.
[51] Solo en las receptorías se podían expedir las guías, no todos los municipios podían hacerlo. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1868 junio-noviembre, Sesión 26 septiembre 1868; AGPEG, Hacienda, Caja 284, Exp. 1.
[52] CASTAÑEDA, *La Modernización,* p. 38.
[53] COELLO, "El comercio", p. 770.
[54] Artículo 124, en *Constitución 1857,* p. 24; SILVA, *Historia,* p. 163.
[55] VERNON, "Juárez", p. 19.

En las décadas iniciales del periodo estudiado, el gobierno federal no tenía la fortaleza política para pedir a los estados que eliminaran las alcabalas. Algunas administraciones estatales habían hecho intentos antes de 1877, pero no Guanajuato, aunque los comerciantes solicitaron que se eliminaran o por lo menos se rebajaran, porque las cuotas impositivas altas alentaban la defraudación del fisco y provocaban la disminución de las actividades económicas.[56]

En la década de 1870, los legisladores de Guanajuato alegaron que no podían modificar las alcabalas, cuando lo cierto era que otros estados ya lo habían hecho.[57] Creían que era más fácil seguir con los impuestos indirectos, a los que ya estaban acostumbrados los causantes, que cambiarlos por otros incluso menos onerosos, como los directos, que recaían sobre los ingresos de las personas.[58] La abolición de la alcabala se rechazó, según argumentos del diputado Robles Rocha, porque se creía que "traerá al principio un fuerte deficiente [déficit], y tanto la república como el estado, no están en circunstancias de resistirlo".[59]

El interés por abolir las alcabalas siguió latente en el congreso de Guanajuato, porque al ser inconstitucionales desde 1857, los causantes podían ampararse para evitar el pago. Un ejemplo que ilustra la situación es el de Tomás Caloca, quien al introducir a la ciudad de Guanajuato 200 barriles de aguardiente en 1882, se le cobraron $550 por alcabala, por lo que interpuso un juicio de amparo solicitando la exención del pago, ya que ese cobro infringía los artículos 16 y 127 de la Constitución. Con el juicio, el demandante logró que se le compensara.[60]

Ante este tipo de amparos los diputados de Guanajuato empezaron a plantearse la opción de gravar otros bienes o ingresos, como los agrícolas, los préstamos o las profesiones; es decir, impuestos directos sobre el ingreso personal. También pensaron en gravar otras mercancías, como las bebidas embriagantes o los objetos de lujo, que en otros estados ya pagaban impuestos. Buscaban proteger a la producción y liberar al comercio, pues los de este giro eran capitales ya gravados.[61]

---

[56] Solicitaron que se rebajaran los impuestos por introducción de materias primas para textiles y el impuesto de los productos ya terminados, porque no podían competir en precios con los textiles de Querétaro, Michoacán o del extranjero. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1873 noviembre -1874 mayo, Sesión 5 diciembre 1873; CALDERÓN, "La hacienda", p. 298; RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, pp. 93, 98; MÁRQUEZ, "El proyecto", p. 126.
[57] Zacatecas abolió las alcabalas en 1848, el Estado de México en 1847, Coahuila en 1850, Veracruz en 1852; también se abolieron en Nuevo León, Sinaloa y Puebla. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1877 noviembre-diciembre, Sesión 13 noviembre 1877; SÁNCHEZ, *Las alcabalas*, pp. 245-247.
[58] Igual que en Colombia. KALMANOVITZ Y LÓPEZ, "Las finanzas", p. 219.
[59] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1879 diciembre-1880 abril, Sesión 23 diciembre 1879.
[60] AGPEG, Hacienda, Caja 283, Exp. 2.
[61] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1881 septiembre-1882 marzo, Sesión 14 diciembre 1881.

El 1º de octubre de 1883, el gobierno general invitó a los estados a una conferencia para tratar el asunto de las alcabalas.[62] En ella, el Congreso de la Unión aclaró que al abolir las alcabalas no pretendía coartar las facultades de los estados ni imponerles un sistema fiscal determinado, pues ellos debían decidir cuál era el mejor régimen para allegarse recursos. Sin embargo, debía haber un acuerdo entre todos para lograr la libertad del tráfico mercantil, al quitar las aduanas interiores en todo el país y no solo en algunos estados.[63] La federación consideró ilícito imponer una ruta fija para el tránsito de las mercancías, así como la fecha de llegada a su destino, también prohibió el cobro de impuestos estatales a los productos extranjeros.[64]

La conclusión de la Conferencia fue que no había uniformidad en la exacción de la alcabala, pues algunos cobraban la introducción, el consumo, la extracción, el simple tránsito o varios a la vez. Por lo anterior, se propuso un decreto con los siguientes acuerdos: se reafirmó el derecho de la federación de imponer los gravámenes al ingreso de mercancías extranjeras al interior del país; los estados podrían cobrar solo una vez el impuesto de consumo, pero sin exigirse documentos fiscales entre uno y otro, ni someterse a registro, salvo en el lugar final.[65]

Por primera vez, Guanajuato estuvo dispuesto a desaparecer la alcabala, por lo que formó parte de las dos terceras partes de los representantes de los estados que aprobaron la reforma. El Congreso federal no quiso forzar la abolición ante la falta del consenso y se evitó problemas con las legislaturas estatales que votaron en contra de la propuesta. Ello llevó a que se diera una nueva prórroga para abolirlas en 1886.[66]

Cabe recordar que en 1884 se promulgó el Código de comercio, que sentó las bases generales en materia mercantil. En ese contexto, el congreso de Guanajuato trató de alentar la actividad comercial, formulando en 1885 la ley sobre tráfico de mercancías en el estado, que establecía dos diferencias respecto a la legislación anterior: primero, las mercancías que circulaban con pase

---

[62] Aguascalientes percibía cerca del 60% del total de sus ingresos por alcabalas, Oaxaca cerca del 30%, Hidalgo el 50%. La alcabala generaba entre 40% y 50% de los ingresos de Guanajuato. No asistieron a la conferencia Colima ni Tamaulipas. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1883 abril-septiembre, Sesión 6 junio 1883 y Libro 1883-1884, Sesión 15 septiembre 1883; LUNA, "El congreso", pp. 168-169.
[63] ABOITES, *Excepciones*, p. 20.
[64] RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, p. 112; LUNA, "El congreso", p. 175.
[65] RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, pp. 114-115.
[66] Entre 1884 y 1886 el gobierno de Guanajuato pretendió realizar un catastro de las fincas rústicas y urbanas para poder aumentar la recaudación por estos rubros y sustituir de alguna forma los ingresos que desaparecerían con la abolición de las alcabalas, pero no se realizó por los altos costos que representaba el sueldo a los peritos. LUNA, "El congreso", pp. 170, 174, 178-179; MACEDO, *La evolución*, p. 112; AGPEG, Hacienda, Caja 286, Exp. 4. Los catastros en Colombia también eran muy deficientes. KALMANOVITZ Y LÓPEZ, "Las finanzas", p. 220.

eran todas aquellas cuyo valor no excedía de $20 (en mayo de 1886 se modificó a $100) y otras que también estaban exentas de alcabala, como los productos agrícolas del estado y el ganado que pasara de una finca a otra sin venderse. Hicieron esto para favorecer a los pequeños comerciantes,[67] pues no siempre podían presentar un fiador para obtener guías que ampararan los efectos que llevaban a otras poblaciones. Segundo, las mercancías que transitaban con guía eran los demás artículos, incluyendo vinos, aguardientes y demás licores de fábrica nacional. La ley seguía limitando el tiempo de tránsito, pues los pases y guías llevarían marcadas las fechas.

Luego, en enero de 1886, se derogaron todas las disposiciones de las "tornaguías", es decir, el tener que devolver copia de la guía pagada al lugar de donde salían las mercancías.[68] El gobernador Manuel González favoreció esta medida, ya que en muchas ocasiones el empleado fiscal, el consignatario, el correo postal, el mal estado de los caminos y otras eventualidades, eran las causas de que la tornaguía no se devolviera a tiempo. Por lo tanto las multas que se aplicaban eran injustas, ocasionando la pérdida de la fianza que se solicitaba al comenzar el traslado de las mercancías.[69]

En algunos municipios la recaudación por alcabalas aumentó debido a las nuevas disposiciones sobre el tráfico, además de que se vigiló más a los empleados.[70] También por la mayor introducción de efectos extranjeros y como resultado de la prosperidad de la economía del estado.[71] Pero el difícil proceso administrativo en las aduanas siguió vigente, tanto para el comerciante como para las oficinas de tránsito, pues debían registrar las mercancías en el lugar de salida, de paso y de arribo. Esta ley también limitaba la venta de los productos en los destinos marcados, no se podían retrasar, ni se podían llevar a una plaza distinta, lo que generaba problemas para el comercio.[72]

Se ampliaron los lugares de almacenamiento de productos, declarando plazas de depósito a la ciudad de Guanajuato, Silao e Irapuato en 1886, esta última gracias a una petición de los comerciantes del lugar, quienes lo propusieron por sus "magnificas" cosechas y posición

---

[67] No fue privativo de México, en Colombia el ciudadano estaba cerca de los políticos y podía influir en la legislación. KALMANOVITZ Y LÓPEZ, "Las finanzas", p. 207.
[68] Decreto 73, 6 noviembre 1885; y decreto 108, 26 mayo 1886, *Decretos*, 1884-1886; AGPEG, Hacienda, Caja 286, Exp. 4.
[69] Exigir una fianza al iniciar el traslado de mercancías permitía asegurar el pago en el lugar de destino y evitar la defraudación fiscal. GONZÁLEZ, *Memoria*, 1886, p. XXIV; FRANCO, *Principios*, p. 205.
[70] AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3.
[71] GONZÁLEZ, *Memoria*, 1890, p. XIX.
[72] Como en el estado de Querétaro, donde ya no había plazos fijos.

geográfica que conectaba con Colima y Michoacán.[73] Con ello se pretendía que las mercancías introducidas en los almacenes fiscales evitaran el pago de impuestos antes de su consumo, por lo que se prohibieron los almacenes particulares.[74]

La supresión de la alcabala tampoco se realizó en 1886.[75] Pero se rebajó el impuesto que cobraban los estados a las mercancías extranjeras, de 5.5% a 5%. Entre 1880 y 1890 la recaudación por alcabalas en el estado tuvo un ligero aumento, así como el ingreso derivado del impuesto al consumo de las mercancías extranjeras, a pesar de la reducción mencionada (ver cuadro 2.1) Esto lo explicaba el gobernador Manuel González, por el "mayor grado de prosperidad de que ha gozado Guanajuato".[76]

En 1891 nuevamente se habló en una conferencia nacional de abolir las alcabalas y al mismo tiempo mantener la soberanía de los estados, uniformar las cuotas y requisitos del tráfico mercantil, y coordinarlo con las aduanas marítimas y fronterizas.[77] En 1893 se revocaron los documentos aduanales y la ruta fija para facilitar el tráfico. Las mercancías solo pagaban una vez el impuesto de consumo en el estado, después de la venta, y podían llevarlas a cualquier plaza que ofreciera mejores oportunidades.[78]

Ese mismo año, el gobierno de Guanajuato solicitó datos del interior del estado para conocer la situación económica interna, así como del sistema impositivo de los estados donde ya se encontraba suprimida la alcabala. También se llevaron a cabo diversas juntas en cada localidad del estado, formadas por el jefe político, el recaudador de rentas y vecinos representantes del comercio, la agricultura, la industria y la minería, para que discutieran cuáles podían ser los nuevos impuestos. Era importante conocer la opinión de los contribuyentes y las condiciones particulares de cada lugar para adoptar los impuestos más convenientes. Con ello se pretendía

[73] El que se designara a Irapuato como depósito de mercancías, fue respuesta a la petición de 16 comerciantes de la ciudad que pugnaron porque Pátzcuaro no les quitara su posición privilegiada de redistribuidores de mercancías. El 28 de marzo de 1894 se agregaría la ciudad de León como depósito. Decreto 14, 17 diciembre 1886, *Decretos*, 1886-1888; Decreto del ejecutivo, 28 marzo 1894, *Decretos*, 1892-1894; AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3.

[74] Se guardaban las mercancías de forma gratuita por los primeros cuarenta días, luego se cobraba el 3% mensual sobre la alcabala o consumo; las mercancías libres de impuestos, pagaban después del plazo, de $0.25 a $1 por tonelada; la maquinaria que se depositara fuera del cobertizo no pagaba almacenaje; solo el ganado y efectos explosivos o inflamables no entraban en estos almacenes. Los depósitos gubernamentales desaparecieron en 1896 con la abolición de las alcabalas y los particulares debieron crear sus almacenes. Decreto 117, 30 mayo 1886, *Decretos*, 1884-1886; Decreto 9, 26 noviembre 1886, *Decretos*, 1886-1888; AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1895-1896, Sesión 13 diciembre 1895; Decreto 87, 15 diciembre 1895, *Decretos*, 1894-1896.

[75] Sí se realizó en Veracruz, sustituyendo la alcabala por el impuesto de patente y renta, mantuvo el impuesto de consumo a bienes extranjeros. CELAYA, "Política", p. 139.

[76] GONZÁLEZ, *Memoria*, 1890, p. XX.

[77] CASTAÑEDA, *La Modernización*, p. 42; MACEDO, *La evolución*, p. 116.

[78] OBREGÓN, *Memoria*, 1895, pp. XIV-XV.

que los trastornos que causara el cambio en el sistema fiscal fueran leves y los ingresos se equilibraran lo más pronto posible.[79]

La desaparición de las alcabalas tuvo lugar el 1º de julio de 1896, lo que dio como resultado la libertad en el tráfico comercial. Se eliminaba también el registro, inspección y documentación de personas y mercancías que se exigía en las aduanas interiores, las cuales desaparecieron.[80] Para el gobierno federal era el momento justo porque las crisis hacendarias habían quedado atrás y sus ingresos habían aumentado.[81]

Como se observa en el cuadro 2.1, los ingresos del estado por alcabala alcanzaron hasta 40% del total entre 1877 y 1880, para luego empezar a bajar en importancia llegando al 23% en 1893 y volver a repuntar hasta 30% a mediados de 1896.[82] En ese año, el gobierno de Guanajuato había logrado disminuir la importancia de los ingresos por alcabala, por lo cual resultó más fácil sustituirla, reformando algunos otros impuestos para cubrir los ingresos, como se puede ver en el cuadro 2.4.

Cuadro 2.4 Impuestos reformados al suprimir las alcabalas en Guanajuato, en 1896

	Impuestos	**Ingresos**
Estatales	Consumo de efectos nacionales	$ 418,113
	Introducción de mantas e hilazas de fabricación nacional	$ 51,785
	4% a tejidos de lana del país que se introdujeran	$ 5,343
	10% adicional sobre los anteriores impuestos	$ 47,524
	5% sobre introducción de efectos extranjeros	$ 39,707
	10% sobre la recaudación del impuesto de garita municipal	$ 31,802
	Total	$ 594,274
Municipales	Impuestos de garita	$ 313,782
	Introducción de animales	$ 24,334
	Diversos impuestos a las fincas rústicas	$ 69,956
	Impuesto al ganado	$ 2,237
	Impuesto a fincas urbanas	$ 2,192
	Impuesto al consumo de sal de beneficio	$ 400
	Impuesto a las fábricas de hilados y tejidos de lana y algodón	$ 3,409
	Total	$ 416,310

Nota: Las cifras indican los ingresos que generaba cada impuesto y que debían sustituirse o cambiarse con la supresión de las alcabalas.
Fuente: AHLMMAG, Hacienda, caja 612, 1894-1903, memorandos.

---

[79] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1895 septiembre-1896 marzo, Sesión 15 septiembre 1895.
[80] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1896 abril-septiembre, Sesión 28 agosto 1896; CARMAGNANI, *Estado*, p. 61; COELLO, "El comercio", p. 756.
[81] RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, pp. 13, 31; SALMERÓN, "Proyectos", p. 199; HERRERA, "La circulación", p. 451.
[82] Peralta estimó para 1883, que el ingreso por alcabalas en Guanajuato era de 47%; calcula que se encontraba entre los estados con más alto porcentaje que dependía de ellas, superado por Puebla con 68%, Durango con 62% y San Luis Potosí con 52%. En RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, p. 47; LUNA, "El congreso", pp. 362-363.

Los impuestos estatales y municipales que se cambiaron o suprimieron sumaron $1,010,584. El gravamen a las fincas rústicas sería cobrado por el estado y el gravamen que recaía sobre las urbanas por los municipios, ambas se aumentaron de 8 a 10 al millar; los impuestos al consumo de sal y fábricas se incluyeron en el impuesto de patente que el estado traspasó a los municipios, cuyas cuotas fueron duplicadas para equilibrar sus ingresos. Además, se cobró el impuesto de consumo en plazas, en sustitución del de viento.[83]

El impuesto sobre ventas recaía en toda clase de mercancías de los giros comerciales, de establecimientos industriales y los talleres artesanales, ya fuera que se expendieran en tienda, almacén, despacho, escritorio, en la calle o en cualquier otro lugar al interior de las fincas, como las tiendas de raya. Se establecieron cuotas anuales a los comerciantes de acuerdo al promedio de ventas del año anterior (restando los costos de operación o créditos). El impuesto sobre ventas podía cambiarse en enero de 1897 si las ventas ascendían a más del 28% manifestado, pero no si disminuían.[84]

El gravamen hizo la diferencia entre las ventas al menudeo, de menos de $100 que causaban un 4% y las de mayoreo gravadas con 1%, de más de $100. El pago se hacía por bimestres adelantados. Esta división en plazos hacía más fácil la recaudación, a diferencia de un pago anual, pero el hecho de hacerse por anticipado exigía que el vendedor exhibiera un capital que tal vez no tenía.[85] Si las mercancías no se vendían o se echaban a perder, no se les devolvía el gravamen, a diferencia de la alcabala que sí tomó en cuenta el mal estado del producto al arribar al lugar de venta.[86] El impuesto sobre ventas, como la alcabala, gravó el consumo de los bienes, pero no podía aplicarse a cada individuo directamente, por eso se cobraba por medio de los vendedores. No hacía diferencia entre los bienes suntuarios o básicos, como sí lo hicieron las alcabalas. Esto causó quejas, pues los productos no generaban ganancias equiparables.[87]

---

[83] La suma de impuestos municipales está mal en el documento original. "Exposición de hechos para el señor gobernador, para sustituir las alcabalas" en AHLMMAG, Hacienda, caja 612, 1894-1903, memorandos.
[84] COELLO, "El comercio", p. 733.
[85] Ley de Hacienda, decreto 99, 19 mayo 1896, *Decretos,* 1894-1896. En Michoacán el impuesto de ventas fue de un 4% al menudeo y 2% al mayoreo que en 1909 se redujo a 1%. SILVA, *Historia,* p. 202.
[86] En 1878, Francisco de P. Pedroza pidió la devolución de un porcentaje del impuesto de alcabala que pagó por una introducción de cacao, porque al llegar a su tienda se dio cuenta que una parte estaba podrida y enlamada. La receptoría regresó el pago. AGPEG, Hacienda, Caja 281, Exp. 23.
[87] Un panadero de Dolores Hidalgo expuso que su giro le dejaba ganancias de 6% por ventas (según el gobierno era más productivo), al contrario de las tiendas de abarrotes que generaban una ganancia entre 18% y 25%, por lo que no había relación proporcional en la aplicación de un impuesto igual a todas las tiendas con base en sus ventas mensuales. AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 2.

Con la alcabala, los comerciantes sabían desde antes cuánto se gravaría a cada mercancía y fijaban los precios de acuerdo a los costos totales, sin importar cuándo se vendieran; con el impuesto sobre ventas, podían fijar el precio, pero no era seguro que hubiera esas ventas en ese mismo año y pudieran traspasarlo a los compradores, no obstante lo cual debía pagarse por adelantado.[88] El impuesto sobre ventas podía encarecer las mercancías tanto como la alcabala, pues aunque hubiera una distinción entre la cuota para ventas al por mayor y al menudeo, el paso por los intermediarios aumentaba el precio final de consumo.

Se estimó que las ventas anuales en 1896 ascendieron a $6,000,000 (sin incluir las carnes), sobre lo que se esperaba recaudar $300,000 en el año fiscal, pero como se puede ver en el cuadro 2.1, lo ingresos de 1896-1897 fueron menores a los $200,000.[89] Ante el cambio en los impuestos y la resistencia que hubo por parte de los causantes, el gobierno recomendaba "suma severidad" a los empleados. Sabiendo que algunos municipios no alcanzarían a cubrir sus egresos, el estado los apoyó con una subvención de $20,000 anuales que se repartiría entre todos. Además, el gobierno de Guanajuato buscó disminuir el contingente pagado por cada contribuyente,[90] el número de empleados y los gastos de recaudación, pero esto se cumplió parcialmente.

Con estas reformas hacendarias, los comerciantes pertenecientes a la Cámara de Comercio de la ciudad de Guanajuato se organizaron para manifestar su opinión.[91] Según ellos, la nueva Ley de Hacienda no reflejaba sus intereses, porque con el impuesto sobre ventas algunos bienes pagarían casi el doble que por alcabala. Señalaban que los productos nacionales y extranjeros se gravarían varias veces con el impuesto al por mayor, pues pasaban por varios compradores antes de consumirse, igual que con los suelos rentísticos de la alcabala. Los grandes almacenes de bienes, que antes pagaban altas cuotas por alcabala, solo pagarían 1% por ventas al por mayor y este monto sería trasladado al comprador, en detrimento de los comerciantes al menudeo. Consideraban que la obligación de declarar el capital en giro, créditos, comisiones y ventas variaban con el tiempo y época, además creían que dar a conocer esos datos podía tener consecuencias negativas para los comerciantes. Objetaron que la cantidad de ventas era eventual y se podía hacer rectificación de la cuota en caso de que aumentara, pero no en caso de que se

---

[88] Juan B. Rivera, comerciante de Salamanca, solicitó la exención de impuestos sobre ventas, porque éstas bajaron después de la sustitución de las alcabalas, lo cual le fue negado. AGPEG, Hacienda, Caja 300, Exp. 1.

[89] Se eliminó el impuesto de venta sobre trigo, harina, frijol, garbanzo, cebada, maíz y paja de cebada y trigo para alentar la producción agrícola.

[90] Que en realidad aumentó con el paso del tiempo, como se vio en el cuadro 2.2.

[91] AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3.

redujera, lo cual era injusto, sobre todo en la capital de Guanajuato, porque estaba disminuyendo la población y el consumo. Opinaron que también debía aplicarse si las ventas bajaban en enero. La realidad fue que no pudieron hacerlo hasta junio, cuando terminó el año fiscal.[92] El impuesto no recaía en las ganancias, sino en las ventas en general, por lo que afectó el capital invertido.

El gobierno respondió que la nueva Ley de Hacienda tal vez tendría errores que se enmendarían con la práctica. En cuanto a las objeciones, aseguró que en 1895 se formaron juntas en los municipios para tomar en cuenta los intereses de los contribuyentes y se habían hecho estadísticas para gravar los mismos bienes que pagaban la alcabala, para que no fueran más altos. Los cereales quedaron exentos de ese impuesto, solo pagarían el de plaza. Aceptaba que las mercancías extranjeras sí contribuían con una cuota un poco más elevada que la alcabala, pero que éstas siempre generaban más ganancias que las mercancías nacionales. Dijo que no era difícil calcular el monto de las ventas y siempre era posible modificarlo cada año. Que la ley buscaba evitar el fraude fiscal que se hacía en las aduanas alcabalatorias, lo cual se remediaría con la revisión de los libros de ventas, que los comerciantes de buena fe no ocultarían; además, esto ya se hacía con el impuesto del timbre y no había causado problemas a los negocios, ni al crédito comercial. En cuanto al declive mercantil en que se encontraba la ciudad de Guanajuato, el ejecutivo aseguró que “los comerciantes juzgan erróneamente que el estado en general se halla en decadencia, sin otro dato que la momentánea sufrida por la capital”.[93]

Algunos comerciantes de León respondieron de forma contraria a los de Guanajuato. Los industriales y mercaderes leoneses dijeron que el gobierno había conciliado los intereses fiscales con las necesidades del comercio y de la industria, no solo dictando “los preceptos de la más sabia economía sino también de los principios humanitarios y del bien del pueblo que constantemente lo preocupa”.[94] La rebaja en los impuestos para las exportaciones de manufacturas del estado les beneficiaba directamente, lo que atraería inversionistas y estimularía la industria, por ello agradecían al gobierno el impulso al desarrollo económico en nombre de “todo el estado”.

---

[92] Algunos comerciantes prefirieron clausurar sus negocios o vender solo aquello que estaba exento, para evitar el pago del impuesto, sobre todo los pequeños comerciantes. Por ejemplo, Francisco de P. Primo manifestó que no vendería harinas al menudeo, por no convenirle antes de comenzar a regir el impuesto sobre ventas, pero el receptor de rentas quería hacerlo pagar un semestre. Primo ocurrió al gobierno del estado para exponer la arbitrariedad a la que se le obligaba, pues solo quedaba afecto a las ventas al por mayor, lo cual se aceptó. AGPEG, Hacienda, Caja 299, Exp. 4; FRANCO, *Principios*, p. 225

[93] AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3.

[94] AGPEG, Hacienda, Caja 299, Exp. 10.

El problema para los comerciantes de la capital, era que habían perdido la supremacía económica y el privilegio de redistribuir mercancías a todo el estado debido a los cambios generados por el ferrocarril, por los almacenes y las reformas fiscales que permitieron una libre circulación; pero sobre todo porque la ciudad de Guanajuato no era un centro industrial. Los comerciantes de León salieron beneficiados al pagar bajos impuestos por sus ventas fuera de la entidad.[95]

El gobierno aseguró que el impuesto sobre ventas era 10% más bajo que el que se cobraba por alcabala, lo que beneficiaba directamente a los consumidores. Pero algunos causantes expusieron que pagaban más que por la alcabala, sobre todo los bienes extranjeros.[96] Entre la coacción de los funcionarios de rentas y la renuencia de los comerciantes a mostrar sus ventas reales, la reforma generó problemas económicos, aunque esto no afectó los ingresos del estado debido a las altas cuotas de los impuestos.

Lo cierto es que el impuesto sobre ventas no tomaba en cuenta las circunstancias particulares del comerciante, como enfermedad e incapacidad momentánea para vender o el decaimiento del comercio. Al ser un impuesto indirecto, el impacto o repercusión se reflejó en la baja del consumo y la merma de las ventas durante el primer año, aunque en algunos poblados se extendió un poco más.

El mayor problema para aplicar el impuesto sobre ventas fue con los pequeños comerciantes que abrían y clausuraban constantemente sus tiendas, generando adeudos incobrables para el fisco, por ignorar cómo funcionaba la ley o por conocer las debilidades de ella, pues no manifestaban la apertura de sus expendios y cuando se les imponían multas por ello, era imposible cobrarlas porque desaparecían o no contaban con recursos para embargar. Esto ocasionó que los pequeños comerciantes fueran problemáticos para las receptorías de rentas y tuvieran algunas ventajas sobre los comerciantes con expendio.[97]

El gobierno especificó que los vendedores ambulantes que no eran del estado, pero que hacían negocios, aunque fuera de forma esporádica, debían pagar el impuesto sobre ventas al por mayor o al menudeo en el estado. Igualmente los sastres, modistas, corredores o comisionistas[98]

---

[95] Francisco Hurtado pidió rebaja en el impuesto sobre ventas. AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3.
[96] AGPEG, Hacienda, Caja 300, Exp. 5.
[97] Medidas del impuesto sobre ventas en caso de apertura y clausura. Los pequeños comerciantes estaban exentos del pago de patente y timbre. AGPEG, Hacienda, Caja 308, Exp. 4.
[98] Quedaron exentos de ese impuesto los agentes viajeros que solo vendieran al mayoreo a casas mercantiles establecidas. Disposición del gobierno, 31 agosto 1896. *Decretos,* 1894-1896.

que vendieran a particulares, con o sin despacho fijo. Si vendían efectos de corto o insignificante valor debían pagar lo equivalente al impuesto de plazas. Esta aclaración se hizo debido a las quejas de los comerciantes establecidos, ya que los ambulantes no pagaban por no tener dónde cobrarles.[99]

Por otro lado, se rebajó el impuesto sobre las ventas al por mayor que se realizaban en el exterior del estado, pasó de 1% a 0.5%, de esa forma se alentaba la producción y ventas en otros estados.[100] Se facilitó a los intermediarios la búsqueda de nuevas plazas de consumo y ofrecer mejores precios,[101] pero ello contradecía el pacto que se había hecho en 1884, de no gravar las mercancías propias de forma diferente a las de otros estados, lo que obstaculizó en cierta forma la integración del mercado, por la diferencia de cuotas en el país.[102]

Esto demuestra que los impuestos no se podían aplicar de manera uniforme para todos los individuos dedicados a un mismo giro, pues las cuotas de las casas comerciales, de los asentados en plazas y mercados o de los vendedores ambulantes no se equiparaban.[103] Ya fuera por la venta al por mayor o al menudeo, por la diferencia de mercancías y la calidad, o por la vigilancia que se podía lograr, cada grupo de agentes comerciales podía pagar cantidades diferentes e incluso lograr cierta defraudación fiscal, ya que toda ley era perfectible.[104]

La Ley de Hacienda estatal necesitó una reforma apenas unos meses después de haberse puesto en práctica, para nivelar el ingreso del estado. Se aumentó del uno al dos por ciento el cobro a las mercancías de ventas al por mayor, por lo que las manufacturas exportadas fuera de la entidad pagaron el uno por ciento en lugar de medio. Por otro lado aumentaron los impuestos cobrados a las fábricas de hilados y tejidos de algodón y lana.[105]

Con estos cambios hubo una baja en los ingresos, pero ello se debió a los ajustes que los comerciantes hicieron en los pedidos de mercancías hasta que vendieran las que habían sido

---

[99] AGPEG, Hacienda, Caja 302, Exp. 17.

[100] Decreto del ejecutivo, 4 julio 1896, *Decretos*, 1894-1896*;* AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1895-1896, Sesión 14 diciembre 1895.

[101] Disposición del gobierno, 4 julio 1896. *Decretos*, 1894-1896.

[102] Por ejemplo, en Guanajuato se cobraba una cuota de $0.10 centavos por arroba al pulque introducido al estado, pero como su consumo era poco se exentó hasta que hubiera más demanda pues se consideraba una bebida más higiénica y preferible a otros alcoholes. En cambio el Estado de México cobraba impuestos al aguardiente y pulque por salir de su jurisdicción, creando desventajas ante los productores de otras demarcaciones. RIGUZZI, "El camino", p. 229; AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3.

[103] AGPEG, Hacienda, Caja 299, Exp. 10.

[104] Queja de comerciantes establecidos en Pénjamo, en 1902. AGPEG, Hacienda, Caja 306, Exp. 2.

[105] El impuesto a las fábricas era una cantidad de dinero que se repartía de acuerdo a la producción de cada una, si alguno desaparecía al año siguiente se volvía a dividir el monto entre los que quedaban. Resultó difícil de recaudar, a diferencia de los varios impuestos que las gravaron antes. Decreto 13, 15 diciembre 1896, *Decretos*, 1894-1896.

gravadas con la alcabala. Los comerciantes se quejaron de la baja en el consumo debido a la reestructuración fiscal entre 1896 y 1897.[106] Esto provocó que las cuotas sobre las ventas del semestre anterior no fueran equitativas a los ingresos de ese momento, los comerciantes pidieron su rectificación, aunque ninguno tuvo una respuesta positiva.[107] Esta situación perturbó la economía del estado, también por el aumento en las cuotas de patente, y de las fincas rústicas y urbanas. Para abril de 1897 el intercambio de bienes se había nivelado.[108]

La reestructuración hacendaria de 1896 tuvo los mismos problemas en otros estados. En Michoacán se subieron algunos impuestos al momento de eliminar las alcabalas generando quejas.[109] En Yucatán y Oaxaca hubo una oposición de los contribuyentes ante la abolición de las alcabalas.[110] En el Distrito Federal también hubo quejas. Este desconcierto se debió al aumento de los impuestos directos, pues no se uniformó el cobro en los estados, además de que no se benefició al contribuyente promedio o al más pequeño al aplicarle altas cuotas por las ventas, lo que provocó el cierre de algunas tiendas, en beneficio de los grandes comerciantes.[111]

Pese a las quejas de que el impuesto sobre ventas era mayor al de las alcabalas, los ingresos fueron menores con aquél: en 1895 se recaudaron más de $450,000 y para el año fiscal de 1896-1897 fueron menos de $200,000. Esto puede explicarse porque se dieron muchas exenciones a las industrias. El ingreso de ventas disminuyó en importancia en relación con el total de ingresos estatales, pues en 1897 aportó $195,000, que equivalían a 16% y en 1907-1908 alcanzó los

---

[106] Por la desaparición de las aduanas, hubo el despido del personal, al que se concedió un auxilio de su sueldo de tres meses mientras se colocaba en otros cargos, tratando de evitar el desempleo y el desequilibrio en la economía del estado. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1896 abril-septiembre, Sesión 25 mayo 1896.

[107] Un pequeño comerciante acudió ante el juzgado para certificar la baja de sus ventas y la cantidad diaria de ellas, pero no se le cambió la cuota. En otros impuestos sí hubo rebajas en el cobro, como el predial, cuando se demostró que la propiedad había bajado su valor, aunque fuera a mitad del año fiscal. AGPEG, Hacienda, Caja 299, Exp. 4; y AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3.

[108] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1897, Sesión 1º abril 1897.

[109] Como la cuota cobrada a las fincas rústicas en Michoacán, que pasó de 4% a 17%; el impuesto por arrendamiento de fincas rústicas aumentó de 5% a 8%; se creó el de 4% sobre ventas en cualquier establecimiento, el 2% sobre ventas al por mayor. SILVA, *Historia*, p.169.

[110] En Yucatán se aumentaron los gravámenes sobre el comercio al por mayor, el predial y los impuestos sobre traslación de dominio, pero la oposición de los comerciantes generó que se gravara en su lugar el comercio al menudeo y con la patente. En Oaxaca hubo una imposición sobre la propiedad raíz, por traslación de dominio y ventas al mayoreo y menudeo, a lo cual se opusieron los propietarios rurales, logrando derogar el impuesto. ZULETA, "De viejos", p. 479.

[111] En el Distrito Federal y sus territorios, la alcabala fue sustituida con el aumento del timbre del 5% al 7% sobre los impuestos de importación, en fletes y portes, cigarros y puros recortados; se ampliaron las contribuciones directas de: predial, profesiones, trabajos lucrativos, patente de giros mercantiles, establecimientos industriales y talleres de artes y oficios; impuesto a hornos para productos de harina; impuesto de consumo de pulque y aguamiel; suprimieron los gravámenes de portazgo y de consumo en Tepic y Baja California. Hubo gran descontento porque afectaron lo invertido, los comerciantes opinaron que los llevaría a la ruina y era antieconómico. En Oaxaca la alcabala se sustituyó por el impuesto de traslación de dominio. RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, pp. 72, 128-132, 147.

$200,000, que equivalían al 13% de los ingresos del estado, pese a su incremento en términos absolutos, como puede verse en el cuadro 2.1.[112] Esto se debió al aumento de la producción industrial y de las ventas fuera del estado.

Como se puede ver en el cuadro 2.5, los datos del impuesto para 1907-1908, muestran que el 55% de las ventas de las fábricas estuvieron exentas. En León fue donde pagaron más impuestos, pues el 90% estuvieron gravadas, al ser el centro manufacturero más importante del estado. En otros municipios solo 10% de las fábricas pagaban impuestos sobre ventas; si se calcula en promedio cuánto se pagaba de impuesto en relación al valor de las ventas, el monto varía entre 3% y 4%. Esto benefició a un alto porcentaje de transacciones, empresas y agentes comerciales que quedaron libres de esa exacción o pagaron menos que por alcabala, lo que promovió una mayor producción interna y el desarrollo económico del estado.

Para 1907 los ingresos por el impuesto sobre ventas habían aumentado, sobre todo por el tráfico comercial de los productos internos, en comparación con los importados.[113] Bajo estas circunstancias, el gobierno del estado decidió mantener iguales los impuestos sobre ventas en los siguientes dos años, para facilitar el movimiento mercantil.[114] Según los diputados, las tarifas sobre ventas habían permanecido fijas o más bajas, pues con el aumento del comercio se habían incrementado los ingresos que generaban.[115] Sin embargo, no existía justicia tributaria en esta afirmación, aún cuando las cuotas habían permanecido iguales y las rentas subían con los años, pues era necesario que en otros impuestos las tarifas también permanecieran iguales para que todos los contribuyentes pagaran de forma equitativa, porque los ingresos por contribuciones directas aumentaron debido a que subieron los porcentajes que pagaban (ver cuadro 2.1).[116]

---

[112] Poco a poco se fueron acomodando y mejorando las tarifas sobre ventas, aunque se siguieron presentando quejas sobre lo altas o desiguales que eran para algunos bienes, como las bebidas alcohólicas; por ejemplo en Abasolo suplicaron se redujera la cuota de las tiendas mixtas por venta de vinos, licores y cervezas, en 1904. AGPLEG. Libro 48, 19 Congreso, 1904-1906, Tomo II, Exp. 4.
[113] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1907 septiembre-1908 abril, Sesión 15 septiembre 1907.
[114] Las transacciones mercantiles aumentaron, aún con la crisis del precio de la plata, por lo que aquellas no dependían directamente de los altibajos en la minería. Decreto 59, 21 mayo 1908, *Decretos*, 1906-1908; Decreto 30, 1º junio 1909, *Decretos*, 1908-1910.
[115] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1909 septiembre-1910 abril, Sesión 15 septiembre 1909.
[116] EINAUDI, *Principios*, p. 189.

Cuadro 2.5 Ventas exentas y gravadas en Guanajuato, en el año fiscal de 1907-1908

Oficinas	**Ventas exceptuadas del pago**	**%**	**Ventas afectas al pago**	**%**	**Impuesto de ventas**
León	$216,900	11	$1,767,390	89	$53,230
Guanajuato	$167,971	18	$773,119	82	$26,748
San Francisco del Rincón	$61,008	25	$187,426	75	$6,297
Dolores Hidalgo	$70,678	30	$162,116	70	$5,124
Salvatierra	$137,983	31	$309,489	69	$11,071
Silao	$128,971	31	$283,459	69	$9,095
San Luis de la Paz	$64,770	31	$142,446	69	$5,043
Pénjamo	$59,915	33	$120,276	67	$4,278
Valle de Santiago	$86,952	35	$164,339	65	$5,492
Purísima del Rincón	$13,136	35	$24,610	65	$945
Ciudad González	$109,324	38	$175,072	62	$6,111
Irapuato	$397,144	40	$583,701	60	$19,335
La Luz	$24,820	42	$34,888	58	$1,383
San Diego de la Unión	$16,941	45	$20,530	55	$772
Iturbide	$49,914	49	$51,710	51	$2,064
Jerécuaro	$31,742	50	$32,078	50	$1,174
Romita	$27,200	50	$27,456	50	$1,099
Acámbaro	$162,014	51	$153,932	49	$5,481
Ciudad Porfirio Díaz	$47,304	51	$45,690	49	$1,759
Yuriria	$56,148	54	$48,299	46	$1,803
Abasolo	$85,759	57	$65,642	43	$2,557
Ciudad Manuel Doblado	$35,808	58	$25,657	42	$1,033
Uriangato	$24,035	60	$15,878	40	$607
Apaseo	$75,913	63	$44,668	37	$1,750
Cortázar	$39,436	65	$21,374	35	$830
Allende	$377,835	68	$180,279	32	$6,361
Moroleón	$120,727	71	$49,014	29	$1,855
Santa Cruz	$65,076	74	$22,916	26	$922
Salamanca	$376,127	75	$128,270	25	$4,952
Chamacuero	$85,012	75	$28,713	25	$1,151
Celaya	$1,792,330	81	$422,704	19	$13,018
Tarimoro	$50,512	82	$11,400	18	$458
Total	$5,059,420	45	$6,124,554	55	$203,815

Fuente: Elaboración propia con base en AGPEG, Hacienda, C. 313, Exp. 4.

2.2.2 La Contribución Federal

En 1861 se estableció el pago de la Contribución Federal,[117] la cual pretendía gravar directamente a todos los habitantes del país o contribuyentes con un 25% sobre todo impuesto estatal y municipal. Por ejemplo, si un comerciante pagaba $10 por alcabala, sobre ello se cobraba 25%, que eran $2.5 más.[118] Es por esta cantidad extra que se toma en cuenta esta contribución, pues recargaba a las transacciones comerciales, era cobrado por los empleados fiscales estatales y municipales, pero traspasado a la federación.

Los legisladores de Guanajuato creían que la contribución federal era un impuesto que no debería cobrarse, ya que constituía un obstáculo para el progreso económico.[119] A partir de 1877

[117] Su antecedente fue el impuesto de Contingente, pagado por todos los estados al gobierno general. Se cobraba 20% sobre el producto de las rentas. CASTAÑEDA, “El Contingente”, pp. 137, 154, 159; DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. VI.
[118] RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, p. 100; CASTAÑEDA, *La Modernización*, p. 48; CALDERÓN, “La hacienda”, p. 272.
[119] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1877 abril-junio, Sesión 12 mayo 1877.

comenzó a ser de gran importancia, representaba 23% extra del total de los ingresos estatales (ver cuadro 2.1); en 1880 y 1887 constituyó más del 40%, por lo que no se apegaron al porcentaje fijado por la ley, tal vez eso sucedió porque incluía todos los impuestos que el estado cobraba para la federación como la renta del timbre, aunque la fuente consultada no lo menciona.[120]

En 1893 la contribución federal fue integrada en la Ley del Timbre, con una cuota del 25% sobre todo impuesto estatal y municipal.[121] En 1896 el impuesto aumentó a 30%; y en 1903 se rebajó a 20% al nivelarse los ingresos federales.[122] La contribución federal fue disminuyendo en porcentaje, de 1897 a 1899 pasó de 27% a 24%, en relación con el total de ingresos del estado; remontó un poco hasta 27% en 1903, pero a partir de ahí fue menor (ver cuadro 2.1).[123] De esos ingresos, entre 30% y 40% era cobrado a las transacciones mercantiles, lo que provocó algunas quejas por parte de los comerciantes, al no tener suficientes ganancias que reinvertir para seguir con sus actividades y contribuir al desarrollo económico.

2.2.3 Impuesto a la circulación y extracción de moneda de oro y plata

Esto impuesto gravaba la circulación de moneda, se cobraba al extraerla del estado en las conductas,[124] que eran un medio que usaban los comerciantes, otros particulares y el mismo gobierno, para el envío seguro de dinero a otras partes del país. En Guanajuato, casi todos los préstamos marcaban el pago en pesos fuertes de plata y no en billetes, por la desconfianza en el papel moneda.[125]

Había dos rutas principales para exportar caudales fuera de la entidad: de Guanajuato iban hacia el Distrito Federal y de ahí partían a Veracruz; o de Guanajuato hacia San Luis Potosí, para salir por el puerto de Tampico. Las operaciones estaban reguladas y tenían fechas fijas para su

---

[120] Macedo señala que en 1893 los impuestos federales que se recaudaban en los estados eran: el timbre, contribución federal; sobre propiedades y títulos de minas; el timbre de 3% sobre el oro y plata; a tabacos labrados; a bebidas alcohólicas; a hilazas y tejidos de algodón; certificación de firmas; amonedación, afinación, fundición, ensaye y apartado; marcas de fábrica, patente de invención; y 2% sobre el capital exhibido por los bancos de emisión. Tal vez esto pueda explicar la suma de los gravámenes englobados en la contribución federal que aportó Guanajuato. MACEDO, *La evolución*, pp. 462-463.
[121] CASTAÑEDA, *La Modernización*, p. 48.
[122] SALMERÓN, “Proyectos”, p. 199; AGPEG, Hacienda, Caja 308, Exp. 4.
[123] En 1913 era solo 18.5%.
[124] Conjunto de carros o recuas que transportaban dinero con un costo e iban protegidas para evitar robos.
[125] CALDERÓN, “La hacienda”, p. 388.

salida, en los primeros días de enero, mayo y septiembre. Todo capital que saliera en las conductas debía pagar el impuesto de 1%; cuando salían en otras fechas pagaban 3%.[126]

En diciembre de 1878, el gobierno federal cambió las fechas y número de conductas anuales, obligando al comercio y público en general a ajustarse a ellas.[127] Luna argumenta que el gobierno estableció las fechas de las conductas sin obedecer a la lógica de los flujos monetarios o de los tiempos del mercado, aún así los comerciantes prefirieron mandar sus caudales por esa vía como medida de seguridad, aunque tampoco estuvieron exentos de asaltos.[128]

Convenía a los comerciantes y particulares hacer los envíos en las conductas oficiales, pues ahorraban impuestos. Pero para ellos no siempre fue posible usarlas por la necesidad de pagar las mercancías, pues los pagarés, letras de cambio u otras formas de pago tenían un plazo de vencimiento y no siempre coincidían con la fecha de las conductas. De cualquier manera, la salida de éstas no era segura, pues si las condiciones políticas o económicas no lo permitían, podían atrasarse o cancelarse. En ese caso se llegaron a pedir salidas extraordinarias.

Es cierto que los comerciantes trataron de arreglar todas sus operaciones con base en las tres o cuatro salidas, fijando las fechas de pago con plazos posteriores a las conductas; pero no siempre pudieron disponer de circulante para enviarlo en ellas y se vieron obligados a hacerlo en otras fechas pagando más impuestos, o a hacerlo de forma ilegal, para cumplir con sus obligaciones y mantener la fiabilidad crediticia.[129] La ley de conductas no preveía que en el estado de Guanajuato se hacían transacciones comerciales y movimiento de caudales con Guadalajara, Michoacán, Zacatecas y otros espacios a donde no salían las conductas y debía pagarse 3% de impuesto por envíos extraordinarios.

La cantidad recaudada por la circulación de moneda comenzó a bajar a partir de 1882, porque se hacían extracciones ilegales por el ferrocarril, pues estos redujeron los fletes y brindaron mayor seguridad, mientras que las conductas tenían más alto costo. Además, con la instalación de sucursales de los bancos, se podían cambiar las monedas por billetes y era más difícil detectar su extracción para exigir el impuesto, siendo muy pocos los causantes de buena fe que se acercaban a pagarlo. En 1885 se eliminaron las conductas y se derogó el pago del impuesto a la

---

[126] Decreto 12, 15 noviembre de 1871, *Decretos*, 1871, p. 18.
[127] Los comerciantes Froilán Jiménez y Enrique Meyenberg eran los conductores de caudales de la ciudad de Guanajuato a la ciudad de México. AGPEG, Hacienda, Caja 281, Exp. 23.
[128] LUNA, "El congreso", p. 199.
[129] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1873-1874, Sesión 12 diciembre 1873.

extracción de moneda.[130] Esta medida coincidió con otras políticas que contribuyeron a mejorar el tráfico comercial.

Como puede verse en el cuadro 2.6, los ingresos por extracción de moneda variaron un poco entre 1877 y 1882, como también tuvo altibajos la amonedación de plata y oro, pero después los ingresos por circulación se redujeron en 50% debido a la terminación de la línea del Ferrocarril Central. Es importante mencionar que este impuesto no incluía a los minerales preciosos no acuñados, quizá por eso los ingresos provenientes de esta fuente no aumentaron. Tampoco el total de la moneda extraída del estado fue por cuestiones comerciales, pues incluía otras transacciones, como préstamos, inversiones en la industria o la minería en otras partes.

Los porcentajes del cuadro 2.6 se calcularon con base en el 1% y no se sabe a qué cantidad se aplicó el impuesto de 3% sobre circulación de moneda. Estos datos sugieren que se extrajo gran cantidad de moneda de contrabando, porque es improbable que un porcentaje tan alto de la acuñación permaneciera en el estado, sobre todo después de 1882, en que podían extraerse más fácilmente por la línea férrea.

Cuadro 2.6 Plata y oro amonedados, en relación con la extracción de moneda en Guanajuato

Año	Plata y oro amonedados en Guanajuato	Variación porcentual anual de amonedación	Impuesto de circulación de moneda	Variación porcentual anual del impuesto	Cálculo de moneda extraída*	Variación porcentual anual de moneda	Porcentaje extraído del total amonedado
1875	$4,578,000		$28,866		$2,886,686		63.1
1876	$4,596,000	0.4	$30,729	6.5	$3,072,954	6.5	66.8
1877	$4,803,400	4.5	$29,682	-3.4	$2,968,213	-3.4	61.8
1878	$4,724,064	-1.7	$27,463	-7.5	$2,746,396	-7.5	58.1
1879	$4,669,040	-1.2	$29,199	6.3	$2,919,974	6.3	62.5
1880	$4,407,005	-5.6	$27,011	-7.5	$2,701,136	-7.5	61.3
1881	$4,208,180	-4.5	$24,546	-9.1	$2,454,623	-9.1	58.3
1882	$4,334,900	3.0	$10,116	-58.8	$1,011,693	-58.8	23.3
1883	$4,326,400	-0.2	$2,555	-74.7	$255,552	-74.7	5.9
1884	$4,851,460	12.1	$3,751	46.8	$375,125	46.8	7.7
1885	$4,983,200	2.7	$2,334	-37.8	$233,448	-37.8	4.7

*Calculado en base al impuesto de circulación de moneda del 1%, aunque en ocasiones se cobró el 3%, cuando las extracciones no se hicieron en conductas oficiales, por lo que la cantidad debe ser un poco mayor.
Fuente: Elaboración propia con base en OBREGÓN, *Memoria*, 1895.

2.2.4 Impuesto a giros comerciales e industriales o de patente

El impuesto de patente era una contribución directa que recaía sobre el capital de los giros comerciales e industriales, se pagaba para poder practicar esas actividades. Debía ser

[130] AGPEG, Hacienda, Caja 286, Exp. 4.

proporcional y progresivo basado en el capital invertido. No obstante, la falta de padrones y registros empresariales dificultaron la fijación y recaudación de este impuesto.[131]

A partir del 1º de enero de 1878, se adoptó el nombre de "patente", el cual incluyó el cobro a husos para hilados y tejidos de las fábricas. Pasó de ser una cuota mensual, a una bimensual pagada por adelantado. Las cuotas se fijaron según el capital del establecimiento, con un máximo igual para todos, pero para la capital del estado los mínimos eran más altos, debió a que en la ciudad se concentraban muchos establecimientos que vendían al por mayor al resto de la entidad, por eso los legisladores creyeron que era mejor establecer tarifas diferenciadas para esta zona.[132] Las tiendas más grandes se vieron beneficiadas con esos topes máximos, sobre todo si aumentaban su capital a lo largo del año, lo cual perjudicó a las que lo disminuyeron.

La Ley de Patente fijaba que, si en un mismo establecimiento había dos o más actividades, por cada una se pagaría lo correspondiente. Las cuotas fueron designadas por funcionarios y comerciantes, que supuestamente conocían cómo funcionaba el ramo mercantil, pero en ocasiones las asignaron de forma arbitraria e incierta, como pasó con el impuesto sobre ventas o el timbre. Esto ocasionó muchas quejas.[133]

Los comerciantes estuvieron obligados a participar en la asignación de las cuotas, en ocasiones esto les permitió beneficiarse y reforzar los lazos mercantiles entre empresarios. De cualquier forma, la ley marcaba que no se podían negar a prestar ese servicio durante el año asignado, por eso era bueno mantener las relaciones en excelentes condiciones, para no ser castigados con cuotas más altas que sus competidores. Los legisladores aseguraron que eran los propietarios de los principales giros mercantiles quienes más se negaban a pagar el impuesto,

---

[131] Antes de 1878 estuvieron exentos los vendedores ambulantes y los pequeños establecimientos donde se trabajaba con las manos; también la venta directa por los productores de cosechas o criadores de ganado, sin tener tienda abierta. Quedaron exentas de patente las minas o haciendas metalúrgicas; las empresas telefónicas y de construcción de vías de comunicación. DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. VII, Número 4582, 30 noviembre 1855; y T. VI, Número 3869, 30 mayo 1853; CASTAÑEDA, *La modernización,* p. 44.

[132] Algunos municipios gravaron a los giros que quedaron exentos por el estado, y en ocasiones a los mismos que ya pagaban alguna cuota a la entidad. Como en Jaripitío, que se cobraron impuestos municipales a las tiendas de abarrotes que ya estaban gravadas con impuestos por la venta de vino y licores al menudeo, lo cual fue prohibido por el gobierno del estado. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1883-1884, Sesión 18 diciembre 1883; Decreto 64, 31 diciembre 1877, *Decretos,* 1877-1878.

[133] En Guadalajara e Hidalgo los comerciantes se quejaron de las altas cuotas de patente y amenazaron con cerrar las tiendas, además de extorsionar a los causantes para obtener el cobro; los comerciantes de las juntas calificadoras fastidiaban a sus rivales con las altas tarifas. Según Celaya, en Veracruz las juntas calificadoras no podían prestarse al uso indebido de ellas, como gravarlos en exceso, pues las cuotas se revisaban por autoridades estatales y los contribuyentes podían apelar para modificarlas. CELAYA, "Política", p. 141; COELLO, "El comercio", pp. 758-759.

solicitando rebajas o atrasando los pagos; a diferencia de los otros comerciantes que fueron más cumplidos.[134]

Poco a poco se realizaron patrones más específicos para asignar las tarifas, los cuales se publicaban para que los causantes las conocieran antes de comenzar a aplicarse y pudieran hacer reclamaciones y ajustes. Una táctica de los contribuyentes más pequeños fue cerrar sus establecimientos cuando no les alcanzaba para pagar, volviendo a abrir meses después, procurando ser clasificados de acuerdo a sus ingresos. Otros cerraron definitivamente pues los diferentes gastos y pagos de impuestos consumían todas sus ganancias.[135] El hecho de darse de baja podía eliminar los adeudos, siempre que fueran declarados en insolvencia. Esto incentivó un comportamiento no deseado por parte de los comerciantes, los cuales aprovecharon esta situación para evitar el pago del impuesto.[136]

En 1896, cuando se derogaron las alcabalas, la patente pasó a ser un ingreso de los municipios de Guanajuato, ocupando el primer o segundo lugar en importancia.[137] Como fue aumentado casi al doble, afectó directamente al comercio y a la industria, a ello se sumó la redistribución del impuesto del timbre que también los gravaba.[138]

El ayuntamiento de Yuriria presentó en 1896 un proyecto para abolir la patente de los expendios de maíz, frijol, carbón y leña, iniciativa que se aceptó y aplicó a todo el estado, esto benefició a los pequeños vendedores al poder ofertar más bienes y de alguna forma compensó el aumento por el impuesto sobre ventas y a fincas rústicas que afectaba a los agricultores.[139]

---

[134] Pablo Coloma solicitó rebaja del impuesto a un cajón de ropa, que era de los más importantes de San Miguel de Allende; Rebaja a cuotas en Valle de Santiago, AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1874-1875, Sesión 3 diciembre 1874 y Sesión 8 mayo 1875.

[135] Clausura y reapertura de cantina; y clausura de expendio de mezcal, ambos en San Diego de la Unión. AGPEG, Hacienda, Caja 297, Exp. 1.

[136] A una tienda abierta en Jaral, con un capital de $1,900, se le cobraron $11 mensuales por patente, lo que equivalía a 6.9% anuales del principal invertido. AGPEG, Hacienda, Caja 297, Exp. 1.

[137] En La Luz se recaudó por giros mercantiles $3,000 en el mes de octubre de 1896, lo que equivalía a 7.4% de los ingresos mensuales del municipio, le siguió en importancia el impuesto al maíz. En Salamanca, el ingreso por patente fue de $4,700 en el mes de febrero de 1904, equivalía al 7.8% de los ingresos mensuales, le siguieron en importancia el impuesto de policía, plaza y multas. En Tierra Blanca el impuesto de patente se presupuestó en $400 anuales, equivalía a 25.3% de $1,577 de los ingresos de 1905. En el año fiscal de 1907-1908, casi en todos los municipios el derecho de patente generó más ingresos que los otros impuestos, en algunos casos ocupó el segundo lugar detrás del de plaza, pero por poca diferencia. Por ejemplo, en la ciudad de Guanajuato ingresaron por patente $42,135, que equivalían al 23% de sus ingresos, en León fueron $36,778 que equivalían al 19%, en Silao fue de $6,814 que equivalían al 10% y era el segundo ingreso después del impuesto de plaza (ver cuadro 2.8). En Michoacán el impuesto de patente pasó del estado a los municipios hasta 1917. SILVA, *Historia*, p. 193; AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3; Caja 310, Exp. 16; Caja 312, Exp. 10; y Caja 313, Exp. 4.

[138] CASTAÑEDA, *La modernización*, p. 42.

[139] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1896, Sesión 19 junio 1896.

Por ejemplo, algunos comerciantes de Ocampo se quejaron sobre el aumento de las cuotas de patente, por ser excesivamente altas; juzgaban que la función de la nueva ley hacendaria era disminuir, no aumentar los impuestos que pesaban sobre el comercio. Los administradores de rentas de Ocampo justificaron las altas tarifas debido a que los ingresos municipales eran más bajos que los egresos, pero esto no era un fundamento legal, por lo que el gobierno estatal resolvió a favor de los comerciantes, quienes fueron cotizados más bajo.[140]

Como estos casos hubo otros más de descontento por el aumento injustificado de las tarifas de patente en los años posteriores que, junto con el de fincas, el timbre y el impuesto sobre ventas, fue significativo para los contribuyentes.[141] En general el impuesto de patente fue aumentado en todos los estados para sustituir los ingresos de la alcabala.[142]

En 1896 el impuesto de patente incluyó a los comerciantes y agentes viajeros, los sastres y modistas del interior y exterior del estado.[143] Es que éstos vendían sus mercancías libremente sin pagar impuestos, por tanto se les adjudicaron cuotas de patente y sobre ventas, en equivalencia a las pagadas por los establecimientos mercantiles del estado. Los expendios de maíz quedaron exentos del pago de patente, para liberar de gravámenes a los productos de consumo básico.

En 1877, el ingreso por patente era de $13,000, aproximadamente 1.5% de las entradas estatales y para 1880 era de $23,000, que representaba el 2.8%, pero incluía el cobro a husos en las fábricas textiles.[144] Por desgracia no hay datos desglosados de los ingresos de patente, solo se

---

[140] La Ley de Hacienda Municipal clasificó a las tiendas y tendajones en 1ª, 2ª y 3ª clase, pero no especificó si se basaba en el capital invertido para dividirlas de esa forma, como sí lo hizo la de 1886. Las anteriores cuotas eran de $2 a $3 mensuales para las tiendas y de $1 a $0.25 para los tendajones, aunque con la nueva ley de 1896 debían duplicarse. AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3.

[141] Como se puede ver en el cuadro, en León se subieron las tarifas mínimas y máximas en el año de 1899, ante lo cual se quejaron algunos afectados pues había una gran diferencia de lo pagado el año anterior. La receptoría general de rentas ordenó al municipio mantener las tarifas anteriores pues las cuotas asignadas no tenían una base legal.

Causante	**Establecimiento**	**Pago en 1898**	**Pago en 1899**	**Aumento %**
Wenceslao Torres e hijo	Tienda de abarrotes	$15	$20	33.3
Ángel Aguirre	Cantina	$5	$10	100
Joaquín Flebe	Expendio y fábrica de sombreros	$8	$19	137.5
Manuel Palomar	Ferretería y mercería	$10	$20	100
José A. Pérez	Posada	$2	$3	50
José Barrón	Taller de rebocería	$0.75	$1.5	100
Jesús Candelas	Taller de rebocería	$1.5	$3	100
Fortino Castro	Tenería	$4.7	$6	26

AGPEG, Hacienda, Caja 302, Exp. 20.

[142] COELLO, “El comercio”, p. 760.

[143] Decreto gubernativo, 31 agosto 1896, *Decretos*, 1894-1896.

[144] Presupuestos de ingresos, en *Decretos*, 1875 a 1880.

sabe que en 1893 el impuesto rindió $47,217, que equivalían al 3.4% del ingreso del estado, es decir, que su importancia fue en aumento.[145]

Cuadro 2.7 Ejemplos de cambio de incidencia fiscal con la sustitución de las alcabalas en 1896

Contribuyente	Comentarios
Botica de Guadalupe, Acámbaro	Antes de 1896 pagaba menos de $100 y después eran $384.60 por impuesto de ventas al por menor, contribución federal, patente y otras, su capital era de $3,999.96
Diego López, por cantina en San Diego de la Unión	Pagaba $2.5 de patente, clausuró la tienda y después de 1896 la reabrió con el cambio de cuota a $0.75, se ubicaba en el centro de la ciudad
El Gran Lavalle, mercería, de Juan Orozco, en Guanajuato	Pagaba $2 mensuales por patente, se le cotizó en $3 en 1896, pero se le rebajó a $2.50
Informe	Maíz pagaba $0.12 centavos por fanega de alcabala, con los cambios, pagaría sobre ventas $0.21 por fanega si se hiciera una vez la venta al por mayor y al por menor, pero siempre pasaba por más vendedores.
Informe	Sobre efectos extranjeros se pagaba el 5% sobre su valor de origen, con el impuesto sobre ventas pagaban 1% al por mayor y 4% al por menor, es decir 5% sobre el valor de venta final, esto si se realizaba una sola operación de venta.
Federico Hornstein, ferretería y cristalería El Palacio de Cristal, en San Luis de la Paz	Por alcabala pagaba $127.19, por patente estatal $34.32; por patente municipal $21.20, fiel contraste $1.30. En 1896 tendría que pagar 4% sobre la manifestación de $7,642.59 de ventas al menudeo, por el timbre $305.70, 10% adicional para mejoras que eran $30.57; contribución federal por $100.88. Lo que pagaba antes eran $194.01 y después $437.15, teniendo una diferencia en contra de $243.14.

Fuente: AGPEG, Hacienda, Caja 297, Exp. 1; Caja 298, Exp. 3; Caja 299, Exp. 2; Caja 300, Exp. 5.

Igualmente fue un ingreso importante para los municipios cuando se les traspasó; en 1908 ingresaron $246,817, que equivalían al 23% de los ingresos municipales de ese año, como se puede ver en el cuadro 2.8. Este aumento se debe también al crecimiento de la industria y las transacciones comerciales en el estado. En general el impuesto de patente junto con los impuestos a las fincas rústicas y urbanas fueron en aumento, logrando una transición exitosa a las contribuciones directas, ya que los ingresos por patente sustituyeron en parte los más de $200,000 que dejaron de ingresar al sustituir las alcabalas.

Cuadro 2.8 Ingresos municipales para el año fiscal de 1907-1908

Municipios	**Plazas**	**%**	**Abastos**	**%**	**Patente**	**%**	**Otros**	**%**	**Contribución federal**	**%**	**Total**
Guanajuato	$22,500	13	$17,476	10	$42,135	24	$74,525	43	$16,787	10	$173,425
La Luz	$1,525	19	$869	11	$1,463	18	$3,228	40	$996	12	$8,083
León	$41,452	23	$15,058	8	$36,778	20	$68,982	38	$17,871	10	$180,143
San Francisco del Rincón	$5,379	21	$3,273	13	$5,254	20	$9,300	36	$2,921	11	$26,130
Ciudad Manuel Doblado	$1,506	18	$885	11	$1,649	20	$3,357	40	$1,012	12	$8,411
Purísima del Rincón	$706	13	$483	9	$934	17	$2,526	47	$697	13	$5,350
Irapuato	$17,244	24	$6,429	9	$13,184	18	$29,533	40	$6,550	9	$72,943
Valle de Santiago	$6,402	18	$3,272	9	$8,265	23	$13,966	39	$3,452	10	$35,358
Jaral	$915	12	$1,066	14	$2,478	34	$1,952	26	$975	13	$7,388

[145] OBREGÓN, *Memoria*, cuadro de impuesto de patente.

Salamanca	$5,945	16	$4,675	13	$10,520	29	$10,753	30	$4,534	12	$36,429
Pueblo Nuevo	$561	15	$435	12	$1,035	28	$1,209	32	$487	13	$3,730
Pénjamo	$3,032	16	$1,647	9	$5,693	30	$6,518	34	$2,040	11	$18,934
Cuerámaro	$1,239	27	$641	14	$975	21	$1,279	28	$503	11	$4,638
Abasolo	$1,963	16	$1,265	10	$3,203	26	$4,425	36	$1,589	13	$12,446
Huanímaro	$665	15	$641	15	$967	22	$1,513	35	$550	13	$4,337
Celaya	$21,325	20	$9,990	10	$28,848	28	$33,237	32	$11,030	11	$104,431
Apaseo	$2,111	16	$1,260	10	$2,799	22	$5,328	41	$1,343	10	$12,841
Chamacuero	$1,589	19	$916	11	$2,187	26	$2,642	32	$922	11	$8,257
Santa Cruz	$2,220	25	$1,115	13	$1,871	21	$2,623	30	$923	11	$8,754
Cortázar	$1,166	14	$1,116	13	$1,776	21	$3,213	38	$1,089	13	$8,360
Tarimoro	$798	12	$616	10	$2,330	36	$1,790	28	$858	13	$6,394
Salvatierra	$5,565	16	$4,001	12	$7,648	23	$12,884	38	$3,683	11	$33,783
Acámbaro	$5,271	16	$3,874	12	$7,417	23	$12,186	37	$3,985	12	$32,733
Tarandacuao	$128	5	$223	8	$485	17	$1,682	60	$268	10	$2,787
Jerécuaro	$1,696	21	$1,066	13	$2,170	27	$2,209	27	$920	11	$8,063
Coroneo	$460	19	$462	19	$844	35	$327	14	$298	12	$2,392
Yuriria	$2,445	19	$1,329	10	$3,899	30	$3,827	29	$1,529	12	$13,030
Santiago Maravatío	$120	8	$364	25	$296	20	$448	31	$216	15	$1,446
Moroleón	$3,675	25	$1,429	10	$3,022	20	$4,989	34	$1,679	11	$14,795
Uriangato	$323	6	$943	17	$1,458	26	$2,046	37	$807	14	$5,579
Allende	$4,921	14	$2,886	8	$7,802	23	$14,819	43	$3,841	11	$34,271
Ciudad González	$3,939	16	$3,093	13	$6,774	28	$7,627	31	$2,864	12	$24,298
Ocampo	$397	11	$240	7	$1,206	35	$1,163	33	$482	14	$3,488
Dolores Hidalgo	$4,674	19	$2,236	9	$4,263	17	$10,852	43	$2,940	12	$24,966
San Luis de la Paz	$4,417	19	$1,503	7	$4,796	21	$10,391	45	$1,735	8	$22,845
Victoria	$925	25	$247	7	$631	17	$1,607	43	$348	9	$3,758
Santa Catarina	$109	18	$11	2	$114	19	$330	54	$50	8	$615
Atarjea	$250	24	$49	5	$198	19	$421	41	$100	10	$1,021
Xichú	$551	11	$221	4	$684	13	$3,282	65	$339	7	$5,078
Iturbide	$1,699	13	$895	7	$4,844	37	$3,883	30	$1,607	12	$12,930
Tierra Blanca	$547	37	$47	3	$316	22	$428	29	$123	8	$1,463
Ciudad Porfirio Díaz	$3,437	25	$1,150	8	$3,513	26	$4,061	30	$1,464	11	$13,626
San Diego de la Unión	$787	18	$433	10	$1,057	24	$1,688	38	$501	11	$4,467
Silao	$8,349	18	$4,558	10	$6,814	14	$23,256	49	$4,259	9	$47,239
Romita	$1,537	16	$1,525	16	$2,206	23	$3,157	32	$1,317	14	$9,744
Total	$196,486	18	$105,935	10	$246,817	23	$409,475	38	$112,490	11	$1,071,205

Otros: fiel contraste, pensión a carros y coches, cerdos de engorda, registro y refrendo de fierros, diversiones y licencias, multas, mostrencos robados, 8 al millar a fincas urbanas, hospitalidades, sanidad, aguas, protocolos, ejidos y rentas, capitales y réditos, rezagos, entradas extraordinarias, subvenciones del estado. No se cobraban todos en los municipios.

Fuente: Elaboración propia con base en AGPEG, Hacienda, C. 313, Exp. 4.

2.3 Impuestos municipales al comercio

En un principio, los municipios contaron con cierta autonomía para proponer los impuestos de acuerdo a la producción y comercio de su territorio. Algunos de los impuestos que regían en los ayuntamientos del estado de Guanajuato y que también afectaron al comercio fueron: el derecho de plaza que se cobraba a cada puesto fijo en los mercados, haciendas o ranchos; reconocimiento de pesas y medidas o fiel contraste; impuesto sobre la harina, chile seco, vino mezcal o aguardiente del país; degüello de animales (no era el mismo que el estatal de abasto, que gravaba el consumo); impuesto a cargas al por mayor cuando no se expendían en los mercados los días de

plaza; gravamen semanario a las boticas; impuesto al pulque; el 1% sobre efectos extranjeros hasta mediados de 1896, que se eliminó y fue sustituido por el de patente, del que ya se habló.

Cada año el congreso autorizaba los impuestos de los ayuntamientos, pero se podían hacer modificaciones en caso de urgencia o necesidad para evitar un déficit. Por esta razón, los gravámenes municipales podían variar a lo largo del año, afectando las precauciones que tomaran los comerciantes o productores para allegarse mercancías o materias primas. Ante los nuevos impuestos o el aumento de ellos, los afectados se desentendieron del pago; en otras ocasiones acudieron a los diferentes ayuntamientos, al ejecutivo o al congreso para solicitar exenciones, rebajas o la abolición de ellos, pues supuestamente el Estado debía protegerlos.[146]

Los impuestos podían variar entre la cabecera y los pueblos que pertenecían al municipio, en estos últimos el porcentaje cobrado generalmente era más bajo. Los ayuntamientos estaban facultados para fijar sus propios impuestos sobre ciertos bienes o actividades y con cuotas marcadas por el gobierno, pero nunca pudieron igualar las tarifas, pues cada ayuntamiento vio por los intereses de su erario, de acuerdo con las condiciones específicas de su poblado, afectando o exentando lo interno o externo, en ocasiones con una doble imposición sobre bienes que estaban afectos por el estado o la federación. Esto generó problemas entre los gobiernos municipales, los causantes y los legisladores del estado, pues resultó difícil conciliar esas diferencias. A esto se aunó el problema ocasionado por los administradores de rentas que embarazaban el cobro de las contribuciones, dificultaban el papeleo o revisión de mercancías, lo que originó menos ingresos o el rezago en el pago de impuestos que cambiaban o se creaban, sin respetar el presupuesto del año fiscal.

El congreso y el ejecutivo pensaron en crear los reglamentos para el cobro de impuestos en los municipios, para facilitar a los comerciantes sus prácticas en uno como en otro espacio del estado y no tuvieran que adaptarse a las circunstancias de cada municipio. Lo malo era que quitaba a los ayuntamientos la facultad de crearlos de acuerdo a las necesidades particulares. En los presupuestos municipales se dio preferencia a los impuestos sobre el consumo y no sobre la producción local (ni cosechas ni bienes artesanales).

El congreso empezó a estudiar la posibilidad de eliminar los inconvenientes del sistema impositivo de los municipios para evitar el desorden en el tráfico mercantil.[147] Al crear la Ley de

---

[146] No fue privativo de México, también pasó en Colombia. KALMANOVITZ Y LÓPEZ, "Las finanzas", p. 208.
[147] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1878 septiembre-1879 marzo, Sesión 18 octubre 1878.

Hacienda Municipal de 1880, se estipuló que los municipios debían cobrar como impuesto el 1% a efectos extranjeros, 4% a las mercancías nacionales que entraran en sus territorios (excepto a las mercancías exentas); el impuesto de consumo; el gravamen a mercados o establecimientos pequeños y en vías públicas (pulperías o licorerías); el impuesto de degüello y de fiel contraste. La ley fijaba los mínimos y máximos de las tarifas que los ayuntamientos debían cobrar, dándoles solo cierta libertad para dejar exentos productos de muy bajo precio o de poco consumo.[148] Se fijaron las tarifas para ser observadas de forma estricta pues los municipios habían estado cobrando cuotas excesivas a los efectos nacionales y extranjeros. Con la ley se pretendió hacer forzoso el cobro a las haciendas, ranchos, minerales, fábricas y demás centros de consumo, y no solo a las cabeceras.[149]

También se intentó ejercer mayor presión en la recaudación, pues así como había quien pagaba puntualmente, otros se iban demorando o dejaban de pagar, "lo que no sería raro la verdad, en un país en el que, como en el nuestro, tienen toda clase de protección y garantías los que procuran defraudar al erario, perjudicar a los que realmente trabajan, y burlarse de toda clase de preceptos."[150] Mencionaba el diputado Robles Rocha que muchos de estos incumplidos eran los grandes comerciantes y lo hacían para molestar al gobierno, sobre todo en los pueblos pequeños donde tenían más influencia, ya que en las ciudades había más competencia comercial, mayor vigilancia y coacción por parte de las autoridades. Pero esto no se logró, la Ley de Hacienda Municipal se derogó a un mes de haberse emitido; y se pusieron en vigor los presupuestos y cuotas anteriores.[151] Otro problema es que los impuestos federales o estatales recaían en las áreas más productivas y por lo tanto se cobraban más fácil que los municipales, que recaían en contribuyentes más modestos. Además, los ayuntamientos apenas alcanzaron a cubrir los gastos administrativos básicos, por lo que no podrían invertir en obras públicas, vigilancia y otros aspectos.

Fue en 1896 que entró en vigor otra Ley de Hacienda Municipal, pero siguieron los mismos problemas que en 1880. Los erarios municipales sufrieron debido al traspaso de algunos

---

[148] Decreto 34, 14 junio 1878, *Decretos,* 1878-1880, p. 118.
[149] Decreto 88, 23 diciembre 1881, *Decretos,* 1880-1882.
[150] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1879 diciembre-1880 abril, Sesión 15 diciembre 1879.
[151] Decreto 95, 19 enero 1881, *Decretos,* 1880-1882. En Veracruz pasó lo mismo a principios del Porfiriato, el estado era débil y no podía limitar las atribuciones municipales para gravar la producción o comercialización. CELAYA, "Política", p. 137.

impuestos al estado y el aporte que hacían para la beneficencia pública. Aunque recibieron el impuesto de patente y un porcentaje del timbre para obras públicas.[152]

Por desgracia se tienen pocos datos para comparar la evolución de la hacienda municipal con la estatal. En el cuadro 2.8 se pudieron observar los ingresos municipales del año fiscal de 1907-1908, donde los impuestos que afectaban al comercio eran el de plaza, abasto, y patente. Estos iban del 29% en Xichú a 77% en Coroneo, más el recargo por contribución federal. Los derechos de plaza iban del 5% al 38% con respecto del ingreso general en los ayuntamientos; el de abastos generaba entre 2% y 25%; el de patente de 13% a 37%.[153] En general, 50% de los ingresos municipales dependían del consumo y comercio.

Con la nueva Ley de Hacienda Municipal se pretendió igualar los cobros por consumo o plaza en todo el estado, que recaían en los pequeños contribuyentes urbanos y campesinos; de esa forma no quedaban exentos los expendios de poco capital o los ambulantes, pero muchas veces las cuotas fueron regresivas o se aplicaron de acuerdo a la conveniencia de los comerciantes; y en realidad no se pudieron aplicar tasas iguales en todos los municipios. Los impuestos tampoco eran proporcionales, por ejemplo, no se hacía diferencia entre la clase o calidad de la carne vendida, al cobrarse según el peso del animal. Para mostrar un ejemplo de la problemática de los impuestos municipales, a continuación se explicará la disparidad de los impuestos que se cobraban a la producción y venta del maíz.

2.3.1 Impuestos al maíz: consumo, introducción, cosecha, sembradura o giros agrícolas

Los impuestos sobre el maíz afectaron a los productores, vendedores y consumidores, pero no se tomó en cuenta la fertilidad de la tierra, la venta dentro o fuera del municipio, el precio de mercado, ni las dobles imposiciones a los causantes por falta de estadísticas en estos aspectos. Los diferentes impuestos que se cobraron al maíz fueron: el de consumo en plazas o expendios, el de fanega de sembradura (para evitar el problema de visitar cada sitio donde se vendía), el de cosecha y la alcabala.

El problema del impuesto sobre sembradura era que la plantación podía perderse por heladas, sequías o inundaciones, por lo que no había una ganancia segura y la producción variaba según la calidad de la tierra. Algunos ayuntamientos trataron de obtener recursos del maíz producido en

[152] Igual pasó en Veracruz, donde los municipios renunciaron al cobro a las fábricas y producción a cambio de recursos de la hacienda estatal o donaciones. CELAYA, “Política”, p. 138.
[153] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1902 abril-septiembre, Sesión 1º mayo 1902.

sus municipios, porque no todo se consumía ahí mismo y por tanto no generaba ingresos al erario local, sino al municipio a donde se llevaba y pagaba por consumo. No solo pasó esto con el maíz, sino con otros productos de las localidades, como frutas y verduras, rebozos, entre otras semillas y mercancías. Otras veces se aplicaron igualas al introducirlo a plazas o se cobró el consumo de maíz en las tiendas de raya, en los expendios establecidos y en los días de tianguis en las propiedades rurales.

No quedaba claro a quién aplicar los impuestos, si al productor, al introductor, al vendedor, al consumidor individual o por cabeza de familia. Estos diferentes cobros fueron evadidos por grandes y pequeños agricultores y vendedores, además de que hacía falta coacción por parte de los recaudadores o había mucho autoconsumo de maíz que no generaba ingresos por sembradura o cosecha. Los diputados que aprobaban los impuestos municipales estuvieron en desacuerdo sobre cuáles cobrar, permitiendo que fueran diferentes en cada municipio e incluso en ocasiones que recayeran más de dos sobre el maíz de una misma localidad.

Por ejemplo, en 1877, en Valle de Santiago, uno de los municipios agrícolas más prósperos, se pagaba el impuesto por introducción de maíz, además se gravó a los expendios de maíz, imposición que en 1875 había sido eliminada, pues ya pagaban el impuesto de giros comerciales, lo que encareció los precios y provocó que las personas salieran a abastecerse en las haciendas inmediatas, donde encontraban el maíz libre de esos impuestos. Los expendedores alegaron que la tarifa no era justa ni proporcional, pues pagaban cuotas iguales sin importar si eran giros pequeños o de gran capital.[154]

Los ayuntamientos estuvieron probando diferentes impuestos al maíz año con año, o con el cambio de legislatura, los diputados aceptaban un impuesto que la anterior había rechazado. Estos gravámenes desiguales sobre el maíz, se pusieron en duda por su falta de equidad, por no recaer en las ganancias, sino en la inversión, porque ya se cobraba el predial a las propiedades rústicas, aunque este último era para el erario estatal. Llegó a pasar que los contribuyentes evadían el pago o escondían el maíz para ver si al año siguiente se derogaba el impuesto al no obtener los ingresos esperados, lo cual era muy común.[155]

[154] AGPEG, Hacienda, Caja 281, 1877, Exp. 9.
[155] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1880, Sesión 24 abril y 11 mayo 1880.

La disparidad en el cobro del impuesto se repetía en cada ayuntamiento. En San Luis de la Paz se pagaba la introducción de maíz por ser más fácil.[156] En Tierra Blanca se cobraba el impuesto de fanegas o cosecha de maíz.[157] En Salvatierra se recaudaba por fanega de maíz depositado.[158] Continuaba la exención del pago en los ranchos y haciendas, por la dificultad que tenían los empleados de visitar todos los pueblos o caseríos alejados.[159] Otro ejemplo es el 4% sobre "giros agrícolas", que recaía en la propiedad rústica, que ya pagaba al estado una cuota; además se criticó porque implicaba gravar el capital y los instrumentos de labranza, y no solo a las utilidades.[160]

Cuando se gravaba de diferentes formas al maíz en un mismo municipio, los precios aumentaban al doble o triple, provocando que los consumidores se proveyeran en otras localidades. En Apaseo los propietarios de las fincas rústicas se negaron a pagar el impuesto de fanega de sembradura, porque la mayoría no vivía en el partido, y quedaron impunes porque no había el personal y los recursos para exigir el pago o embargar las fincas.[161] Los productores de maíz debían prever los cambios de impuestos entre los municipios para analizar si convenía venderlo en otros espacios, pues podían quedar libres de gravámenes o pagarlos dobles.[162] Todo esto provocó que los presupuestos tuvieran que ajustarse constantemente de acuerdo a los impuestos al maíz de los otros municipios. A pesar de que era un producto básico, tuvo un gravamen alto, en ocasiones más que otros productos nacionales o extranjeros que podían soportarlo por ser más caros.

El congreso continuó haciendo excepciones de acuerdo a las solicitudes de los causantes y para la comodidad del cobro por parte de los ayuntamientos, por lo tanto no se logró que fueran equitativos o proporcionales para todos los contribuyentes.[163] Incluso después de que la Ley de Hacienda Municipal de 1896, que declaró que el maíz estaba libre de impuestos, algunos

---

[156] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1877, Sesión 16 junio 1877.
[157] AGPEG, Hacienda, Caja 282, Exp. 9.
[158] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1878, Sesión 21 mayo 1878.
[159] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1878 octubre-1879 abril, Sesión 7 diciembre 1878.
[160] Algunos ayuntamientos, como Pénjamo, introdujeron el impuesto sobre bueyes que se usaban para sembrar. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1880, Sesión 22 septiembre 1880; y Libro 1881-1882, Sesión 14 diciembre 1881; Decreto 88, 23 diciembre 1881, *Decretos*, 1880-1882, pp. 236-237.
[161] AGPEG, Hacienda, 1883, Caja 285, Exp. 3.
[162] San Diego de la Unión pedía que se le permitiera cobrar un impuesto por introducción de semillas, incluido el maíz, porque se traían de otros municipios y no causaban ningún impuesto, perjudicando a los internos que pagaban por cosecha de maíz. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1880, Sesión 13 abril 1880.
[163] Para 1890, el ayuntamiento de Romita cobraba un impuesto a fanegas de sembradura de temporal y otro a fanegas de labor a terrenos abiertos. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1890-1891, Sesión 12 diciembre 1890.

municipios siguieron cobrándolos a falta de ingresos o dudaron si estaba completamente libre de gravamen, como el ayuntamiento de Dolores Hidalgo, que preguntó si también debía dejar de cobrar el impuesto de plaza al maíz.[164] En Silao se cobró a los expendedores que vendían maíz directamente en los furgones de la estación del Ferrocarril Central; lo que se prohibió, pues solo se debía cobrar a los expendios en casas o puestos en los mercados, para que hubiera "igualdad y proporción en el pago".[165] La exención a los furgones no generó una paridad de condiciones en la venta del maíz, pues se podía hacer al por mayor o al menudeo y no pagar impuestos de ningún tipo, a diferencia de los que tenían algún establecimiento y debían pagar patente.

Hacía falta un verdadero estudio de todas las formas en que se podía gravar a los productores, comerciantes y consumidores de maíz, pues era una cuestión relacionada con la forma de producir, comercializar la semilla, del lugar de venta, y del consumo interno o externo.[166]

Los ayuntamientos fueron incapaces de garantizar precios bajos en el maíz, como en otros productos de consumo básico, porque no pudieron crear impuestos alternos que les generaran un ingreso fijo; en parte derivado de la evasión fiscal y de la incapacidad para recaudar lo presupuestado. Esto muestra que aún con las leyes de hacienda y división de rentas, los municipios mantuvieron los impuestos que más les convinieron, de acuerdo a las actividades económicas, sin importar si gravaban más al consumidor o al productor. En los municipios imperó la lógica de aumentar la recaudación y no la de fomentar la economía.

2.4 Defraudación fiscal y contrabando en Guanajuato

La defraudación fiscal era considerada como el incumplimiento o evasión ilegal del pago de impuestos cobrados por las diferentes instancias gubernamentales. Esto generaba menores ingresos para el gobierno, lo que podía provocar la creación o subida de las cuotas de otros

---

[164] El ayuntamiento de Jerécuaro dijo que había deficientes porque la nueva Ley de Hacienda no le permitía cobrar el impuesto a fanegas de sembradura y que los otros impuestos no alcanzaban para cubrir los gastos por el escaso comercio. AGPEG, Hacienda, Caja 297, Exp. 3; y Caja 299, Exp. 9.

[165] AGPEG, Hacienda, Caja 300, Exp. 8.

[166] Esta problemática no estuvo ausente en otras partes del país, por ejemplo, en Villa de Arteaga, Coahuila, se quejaron de que se les cobraban impuestos de consumo "por el solo hecho de traspasar nuestros frutos de primera necesidad de las sementaras a nuestras casas". ARGUDÍN, "Estudio", pp. 34-35.

impuestos que afectaran al comerciante o a otros contribuyentes. Los evasores afectaban a los que sí pagaban sus impuestos, rompiendo con el principio de equidad.[167]

El contrabando se realizaba en la internación o tránsito de bienes.[168] Se daba si al revisar las mercancías en las diferentes aduanas por donde pasaban, no contaban con las guías;[169] si las mercancías exentas de impuestos no llevaban el pase que lo avalara; si lo marcado en el documento no coincidía con lo transportado o era suplantado en cantidad o calidad; si se hacía la introducción en horas desusadas para evitar la revisión por los empleados y el pago del impuesto.[170] También era contrabando sobrepasar 10% lo marcado en el peso y monto de la guía (quedaban exceptuados los animales y demás artículos sujetos a mermas naturales); si los documentos autorizados eran alterados; si había una desviación de la ruta marcada para el tránsito de las mercancías por el territorio nacional, excepto por imprevisto forzoso; si expiraba el término para su presentación en las oficinas donde debían verificar el pago de impuestos; si se vendía cualquier cargamento antes de pagar impuestos. Finalmente, caían en esta definición las mercancías extranjeras por no haber pagado los impuestos por internación al país; las mercancías libres de impuestos que no se presentaban a las garitas en el plazo fijado; el depósito en almacenes particulares o no autorizados; esconder bienes en el equipaje o en el cuerpo de las personas, o en compartimientos secretos en carruajes u objetos.[171]

Las leyes fiscales detectaron a los diferentes agentes en quienes podían recaer las multas por contrabando o defraudación, como el arriero, transportista, comisionista o el comerciante. Según los legisladores, éstos tenían "mil medios para burlar la vigilancia de la autoridad y la acción de la ley".[172] El contrabando podía tener una repercusión social, al considerar al comerciante

---

[167] En Mazatlán, el contrabando aumentó con la llegada del Ferrocarril Sud Pacífico, en 1907, importando gran cantidad de mercancías estadounidenses, al considerarse como centro de depósito y redistribuidor de bienes extranjeros. Román no registra que los comerciantes que introducían mercancías de contrabando bajaran los precios, aún cuando no pagaban impuestos. ROMÁN, *El Comercio,* pp. 46, 71; HENREKSON Y STENKULA, "Swedish", p. 8.
[168] EINAUDI, *Principios,* p. 212.
[169] Las guías marcaban el camino y fecha en que debían llegar las mercancías a su destino para evitar la defraudación, pues sin ese plazo o ruta no se sabría cuándo pagarían impuestos, ni el destino final dónde cobrarlos. AGPEG, Hacienda, Caja 284, Exp. 1.
[170] Por ejemplo, los receptores de rentas de Valle de Santiago estuvieron coludidos con los contrabandistas, al establecer una contraseña para dejar pasar mercancías en la noche. AGPEG, Hacienda, Caja 286, Exp. 4.
[171] DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación,* T. XIV, pp. 631-632; URIBE, "Negociantes", p. 100.
[172] El código penal de 1871 no habla del contrabando o evasión fiscal, pues estas normas se fijaban en los preceptos aduanales y las pautas de comiso, luego en la Ley de Hacienda estatal. AGPLEG, Actas del Congreso, Libro noviembre-diciembre 1877, Sesión 13 noviembre 1877.

inmoral o que actuaba de "mala fe", podía perder la honra, el crédito y hasta la posibilidad de realizar negocios comerciales, aunque esto no se observó en los casos encontrados.[173]

Así como era necesaria una red de personas que permitieran la detección del contrabando, en donde jugaba un papel fundamental la información, vigilancia y comunicación entre ciudadanos y autoridades, también para la evasión fiscal se necesitaba una red social donde participaran diferentes personalidades y profesiones a cambio de cierto beneficio.[174]

El contrabando más generalizado fue el de alcabala por ser de los impuestos con más altas cuotas y que se acumulaban al pasar por diferentes garitas, también porque las mercancías se introducían por rutas alternas o se disfrazaban diciendo que eran de menor calidad, como las extranjeras que se hacían pasar por nacionales para pagar menos impuestos.[175] Era imposible para el gobierno vigilar todas las fronteras, sobre todo las rutas desusadas, y aunque lo hicieran, los empleados se coludían para permitir la introducción ilegal de bienes.[176]

Las penas en que incurría un contrabandista eran la confiscación de los bienes, más los carros y acémilas en que se conducían, los cuales se devolvían una vez impuesta y pagada la multa, que generalmente equivalía al pago doble o triple de la cuota defraudada.[177] En caso de detectarse contrabando o que no se devolviera la tornaguía, se podía hacer efectiva la fianza que se dejaba en el lugar de partida de las mercancías. Si no se podían pagar los derechos y multa, se vendía una parte de los bienes decomisados para cubrir esas sumas y se devolvía el resto a sus dueños. Si los artículos eran corruptibles, corrosivos o inflamables el juzgado proveía lo que fuere de justicia para evitar pérdidas o accidentes.

Cuando los impuestos que se evadían pasaban de los $200, los dueños o conductores podían ser consignados ante un juez para recibir una pena que iba de dos meses a cinco años de prisión. Si se probaba que alguna compañía comercial colaboraba en el contrabando, se nulificaba su

---

[173] HERRERA, "La circulación", p. 217.
[174] MOUTOUKIAS, "La notion", p. 234.
[175] Por ejemplo, en el contrabando que realizaba la sociedad Andonaegui y Ormart en Ensenada, la mayoría eran mercancías que pagaban altos impuestos, como alcoholes, herramientas y telas, fueron registradas de forma errónea para que el monto de los impuestos fuera menor. Esta compañía fue descubierta realizando contrabando 18 veces, entre 1889 y 1900, pero las cantidades de contrabando eran pequeñas, tal vez una táctica para dejar pasar los grandes cargamentos de contrabando que no se pueden documentar. URIBE, "Negociantes", p. 136. En Monterrey también el contrabando fue importante hasta la década de 1890, sobre todo con la frontera de Estados Unidos y una vasta región circunvecina. CERUTTI, *Burguesía*, p. 94.
[176] Entonces el territorio de Guanajuato era de 29,458 kilómetros cuadrados. Actualmente son 30,607 kilómetros cuadrado, abarcando 1.56% de la superficie del país. GONZÁLEZ, *Geografía*, p. 29.
[177] En agosto de 1893, fueron aprehendidos en Abasolo, dos contrabandistas con 6 arrobas de harina cada uno, se les impuso la multa de dobles derechos, más los impuestos correspondientes. AGPEG, Hacienda, Caja 289, Exp. 19.

firma para todos los asuntos y transacciones con la hacienda pública, los actos oficiales y mercantiles, aunque esto no siempre se aplicó. Los empleados que ayudaban a ocultar parte de las mercancías o cobraban menos impuestos eran destituidos de sus puestos y consignados al juez respectivo, por delito de abuso de confianza, fraude o comiso, y la pena era doble que la impuesta al delincuente.[178] Estos correctivos nunca fueron tan severos como para desalentar la defraudación fiscal y la colusión de los empleados.[179] Era posible que un comerciante hubiera dado fianza para que algún empleado ocupara su puesto en la hacienda pública, y luego obtener algún beneficio al introducir mercancías ilegalmente.

Todo ciudadano podía denunciar la defraudación fiscal, pero especialmente los empleados de hacienda debían vigilar el cumplimiento de los preceptos para obtener los recursos que beneficiaran al fisco.[180] El denunciante tenía derecho a una tercera parte del líquido producido por el pago de las multas o en especie si había confiscación de bienes; otra tercera parte era para el aprehensor y la otra se repartía entre los empleados de la administración de rentas.[181] El problema era que cuando los empleados hacían bien su trabajo, eran amenazados por los contrabandistas para que no los delataran.[182]

Varios de los empleados fiscales estuvieron relacionados con los contrabandistas. En ocasiones desde el administrador general de rentas del estado, los receptores de los municipios, los contadores y guardias de las garitas.[183] Al momento de pedir informes o hacer denuncios,

---

[178] DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. XIV, pp. 632-633. Véase a Laurent para el estudio de la participación de empleados en el contrabando de Tumaco, Colombia. LAURENT, "Dinamismo", p. 92.

[179] Hay noticia de empleados que fueron procesados por cohecho, es decir, que recibieron un soborno a cambio de dar un favor, no quiere decir que todos ellos hayan permitido el contrabando. Otro de los delitos en que incurrieron los empleados fue el de abuso de autoridad, que se puede entender como aquel que aprovecha su puesto o función pública en beneficio propio y no desarrolla correctamente sus obligaciones. En 1889 treinta empleados fueron procesados por abuso de autoridad; en 1890 nueve fueron consignados por cohecho y 34 por abuso de autoridad; en 1891 se encarcelaron a 32 por el mismo delito; en 1892 a 48; en 1893 a siete por cohecho y a 52 por abuso de autoridad. OBREGÓN, *Memoria*, 1895, anexos.

[180] Queja sobre la nula vigilancia del receptor de rentas de San Felipe, porque no hubo recaudación de impuestos por mantas e hilazas en varios meses. AGPEG, Hacienda, Caja 284, Exp. 1.

[181] DUBLÁN Y LOZANO, *Legislación*, T. XIV, p. 638.

[182] Un celador del abasto de Guanajuato fue amenazado con un cuchillo por un individuo que argumentaba que le habían confiscado un contrabando. No era la primera vez que este celador era amenazado por realizar su trabajo, por lo que pedía más vigilancia para evitar agresiones. AGPEG, Hacienda, Caja 306, Exp. 3, 1902.

[183] En enero de 1896, Jesús González acusó al receptor de rentas de Piedra Gorda, Vicente Hernández, de participar de cohecho con los contrabandistas, comerciantes y arrieros que introducían mercancías diariamente por esa garita. Demandaba al receptor de rentas de León respondiera por Hernández y por otros parientes que ocupaban puestos administrativos, agregaba que los jueces y empleados estaban comprados. La administración general de rentas de Guanajuato pidió informes al receptor de rentas de León, éste aseguró no conocer a Jesús González y que era inexacto todo lo dicho, pues Hernández se manejaba correctamente en su puesto y las mercancías estaban registradas en el libro de viento. Esta acusación no procedió de forma neutral, pues el informe lo dio quien también estaba

entre ellos mismos se encubrían para evitar la pérdida del empleo, la credibilidad de las autoridades políticas, de los favores o patrocinios que recibían por su participación en el contrabando.[184] El gobierno mostró una continua preocupación por mejorar la vigilancia y capacidad de los empleados fiscales, pero fue difícil desenmascarar la estructura interna del contrabando, en donde participaban personas de diferentes estratos socioeconómicos.

Con las líneas férreas cambiaron las rutas de contrabando y tuvieron que poner vigilancia en las estaciones, expidiendo las órdenes para que hicieran los pagos en las oficinas y luego se les entregaran las mercancías.[185] Al Ferrocarril Nacional y Central se les pidió la colaboración de los trabajadores, éstos debían publicar las listas de las mercancías y el lugar de envío, pero también se coludieron con los comerciantes ilegales.[186] Los cambios tecnológicos en la producción y los transportes distorsionaron las redes ilegales de comercio, las formas de evasión del pago de impuestos y de los empleados con quienes debían realizar los fraudes.

Antes de que se establecieran las nuevas plazas de depósito en Silao, Irapuato y León, el erario del estado sufría porque los almacenes en casas particulares, sobre todo fuera de las ciudades, permitían el fraude de forma más fácil, al no poder vigilar su introducción o venta para cobrar los impuestos correspondientes. A partir de 1886, en que se crearon otras plazas de depósito y se abrieron más almacenes fiscales, aumentaron los ingresos.[187]

Después de la supresión de las alcabalas disminuyeron las quejas del gobierno por contrabando, debido al mejor control fiscal del estado. Pero con el impuesto sobre ventas

---

involucrado, lo que hace sospechar que hasta el receptor general del estado permitía el contrabando, al no pedir averiguaciones a una persona diferente, por lo que no se castigó a nadie. AGPEG, Hacienda, Caja 299, Exp. 13.

[184] El receptor de rentas de Santa Cruz cobró menos impuestos por introducción de hilazas a Francisco Naranjo, en lugar de 775 libras se le cobraron solo 258 libras; luego introdujo 200 libras de tabaco que pagó como escamocha cuando era en rama y tenía un gravamen más alto; la defraudación total fue de $74.38 por alcabala, más contribución federal; el receptor resultó sospechoso al no estar de acuerdo con el recamo del mal cobro, pero como quería seguir en su puesto, acepó pagarlo, siempre que le dieran un plazo de dos meses, tal vez esperando que Naranjo le ayudara a pagar. AGPEG, Hacienda, Caja 284, Exp. 1.

[185] El Gobierno del estado de Michoacán pidió al de Guanajuato colaborar en la construcción de un edificio fiscal en la estación del ferrocarril de La Piedad en 1895, lo cual se rechazó por la próxima desaparición de la alcabala. AGPEG, Hacienda, Caja 294, Exp. 1.

[186] Al establecerse el Express en 1894, que pertenecía a la compañía del Ferrocarril Nacional, éste no se consideraba dentro del acuerdo de vigilancia, por lo que entregaba las mercancías sin intervención fiscal; el gobierno consideró coludidos a los empleados con los comerciantes para realizar el contrabando, ya fuera en parte o de toda la carga, especialmente en Salvatierra, además de otros puntos del estado. También el administrador de rentas de Acámbaro se quejó respecto a los empleados del Ferrocarril Nacional Mexicano. AGPEG, Hacienda, Caja 285, Exp. 1; Caja 292, Exp. 3.

[187] Se pensaba que las altas cuotas impuestas a la producción de alcoholes desincentivaría el consumo nocivo al encarecer el producto; pero ello alentó la producción y ventas clandestinas, por lo que había que vigilar y crear duras penas para los infractores, pues las bebidas alcohólicas generaban grandes ganancias. AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3 y Caja 314, Exp. 13; GONZÁLEZ, *Memoria*, 1890, p. XX.

también hubo evasión fiscal, al reportar un porcentaje menor de éstas o no manifestarlas. Se consideró un delito el hacer alguna venta al mayoreo[188] o menudeo sin haberla reportado ante las receptorías de rentas, sobre todo en negocios que se presentaban esporádicamente, como la venta de granos, manufacturas o productos industriales.[189] Para detectar la defraudación del impuesto sobre ventas se hacían revisiones a los comerciantes, siendo los ambulantes los que tenían más oportunidad de ocultar lo que intercambiaban. Se siguieron poniendo como multas el pago doble de los impuestos, y si había reincidencia en un año, el pago de 25% más, pero la multa nunca excedió los $500, lo cual no era proporcional entre pequeños y grandes comerciantes. Este aumento en la multa por reincidencia era solo en un mismo año fiscal, lo que daba pie a repetir estas ilegalidades.

Con el tiempo, los causantes aprendieron cómo evadir los preceptos fiscales de la Ley de Hacienda de 1896, sobre todo en el impuesto sobre ventas, pues marcaba diez días para dar de alta el negocio, tiempo en que cantineros o pequeños comerciantes abrían para probar fortuna, y aunque la policía diera aviso, clausuraban en ese lapso, luego abrían el expendio en el mismo lugar, con diferente nombre o en otro lado; así podían abrir y cerrar cuatro o cinco veces por mes, procedimiento que no podía castigarse.[190] Otros introducían mercancías que antes no vendían y no avisaban de esto, pero como no se podía saber a cuánto aumentaban sus ganancias hasta transcurrido un mes, tampoco podían hacer la manifestación hasta pasado ese tiempo, lo que resultaba contradictorio en la ley, pues se les podían imponer multas y al momento de checar las ventas, ser menores a las declaradas.

La Ley del timbre también marcaba como infracciones fiscales: el tener libros no autorizados; la venta o reúso de estampillas después de haber servido en otros documentos o mercancías. Esto era castigado con veinte tantos del importe de la defraudación, o de $50 a $500 cuando el valor no pudiera precisarse. En caso de reincidencia en los dos años siguientes, se castigaba con 25% más del monto, la segunda vez con un 50%; pero sin que el total pudiera

[188] Venta ilegal al por mayor de Jesús Prieto, en Salamanca, 1903. AGPEG, Hacienda, Caja 308, Exp. 3.
[189] Jesús Álvarez pidió exención de multa por no considerarse culpable de evasión fiscal, mencionaba que solo había servido de intermediario entre el vendedor y el comprador para hacerles llegar las mercancías, que en realidad era agricultor y no comerciante. Le fue denegada por no tener argumentos legítimos con qué comprobar que él no había hecho la venta, Salamanca, 1903. Se multó a la Compañía Anónima de Cinco Señores, por vender dinamita, cañuelas, etc., a sus operarios y no hacer manifestación de ventas al fisco. AGPEG, Hacienda, Caja 308, Exp. 3.
[190] Guanajuato, 1904, AGPEG, Hacienda, Caja 310, Exp. 1.

exceder los $500. En caso de insolvencia para pagar la multa, un juez declararía la pena corporal equivalente.[191]

La falta de mercados o abastos también generó defraudaciones porque no se podía vigilar eficazmente la venta o matanza de animales, por eso se promovió la construcción de este tipo de establecimientos, aunque con dificultades para los municipios por la falta de ingresos.[192] Ante la carencia de un lugar apropiado para la matanza, los empleados aceptaban las manifestaciones de los dueños y no se verificaba la procedencia de la carne, ni se vigilaba efectivamente que se mataran en condiciones de sanidad. Esto causó problemas de higiene o que se suplantara la carne de una especie animal con otra.[193]

El contrabando de animales en pié fue un gran inconveniente, pues al introducirse a las poblaciones podían tener un peso y al momento de matarlos otro, lo que se consideró una evasión fiscal, cuando la realidad era que los animales podían engordar en ese lapso. También era por error de los empleados, debido a la falta de herramientas y de espacios para realizar su trabajo, pues no tenían pesas, ni las condiciones para el resguardo de los animales que esperaban ser sacrificados, por eso se hacía en casas particulares.[194]

La falta de pago de impuestos más difícil de evitar fue la de haciendas y rancherías, pues la lejanía de los poblados hacía imposible la vigilancia y la visita para recolectar los impuestos. Aunque tuvieran acuerdos de iguala con los dueños.[195] Algunos propietarios de las fincas rústicas se negaron a pagar por el consumo o mercados dentro de sus propiedades, unos argumentaron

---

[191] SECRETARÍA DE ESTADO Y DEL DESPACHO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, *Ley*, 1906.
[192] En Salamanca solo había un corral donde se podían matar las reses, pero no los cerdos, por lo que no se podían controlar y recaudar esos recursos. AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3.
[193] Abasto de la ciudad de Guanajuato. AGPEG, Hacienda, Caja 288, Exp. 6.
[194] Esto pasó con unos cerdos decomisados a cinco tocinerías de Valle de Santiago, que pesaban más de lo indicado en las boletas alcabalatorias. Los cerdos se resguardaron y se prohibió la venta de esa carne, lo cual perjudicó a toda la población al haber carestía. Los afectados demostraron sus respectivos pagos, probando que un cerdo bien cuidado podía aumentar su peso hasta en dos arrobas por mes. La administración general de rentas declaró que ante las irregularidades del caso y por no saber si los cerdos eran los efectivamente introducidos, eliminó la acusación de contrabando y se propuso arreglar la casa de matanza, para evitar futuros abusos de los particulares. AGPEG, Hacienda, Caja 298, Exp. 3.
[195] La Hacienda de Pantoja, en Valle de Santiago, tenía una iguala por alcabala y consumo en cuatro pequeños expendios de mercancías que había en ella, pero al hacerles una visita de inspección, se descubrió que tenían más mercancías de las manifestadas en el contrato, lo que fue considerado como contrabando y se les puso una multa de $205. Una iguala no podían fijar los límites o alcances de las compraventas de la hacienda, por ello los afectados pidieron al gobierno del estado se les condonara o rebajara la multa por lo "abatido" de sus pequeños comercios. El gobierno dio la razón de que en una iguala no se podían conocer todas las mercancías introducidas, además los comerciantes no actuaron por malicia, pues era el dueño quien concertó la iguala y era el responsable de informar de los artículos introducidos en la hacienda; por lo que se condonó la multa y solo se pagaron los derechos legales. AGPEG, Hacienda, Caja 299, Exp. 12.

que los productos fiscales eran insignificantes como para tomarse la molestia de recaudarlos ellos mismos; otros no aceptaron las igualas porque establecían cuotas altas que eran difíciles de cobrar a los vendedores; esto permitía la evasión fiscal si las autoridades no enviaban quién vigilara.[196]

También las ferias fueron un espacio de ilegalidad, pues se exentaba la alcabala, situación que aprovecharon los grandes comerciantes para surtirse de bienes para el resto del año, sin pagar impuestos, a diferencia de los pequeños que no podían comprar mucha cantidad de mercancías en los días de fiesta.[197] Otra forma de defraudación fiscal se dio al introducir mercancías de forma ambulante, por los comisionistas o corredores, pues no se presentaban en las garitas para pagar impuestos, sino que llegaban directamente a las plazas de venta. Los pequeños expendios o comerciantes también se mantenían al límite de las introducciones permitidas por la ley, para quedar excluidos del pago.[198] El contrabando en pequeño se dio porque resultaba caro hacer visitas diarias y vigilar fuera de las garitas, y los ingresos que generaban eran pocos.[199] Esta evasión no siempre era conocida por los infractores, pues también se realizaba por ignorancia y cuando era detectada solo se les podían decomisar algunas mercancías, pues no tenían para pagar las multas y no podían ser encarcelados; cuando fueron descubiertos los contrabandistas, casi siempre aceptaron su culpa sin objeción.

Por otro lado, los comerciantes con mayores posibilidades económicas en ocasiones realizaron grandes introducciones ilegales de bienes y ocultaron las ventas, sin ser canceladas sus actividades.[200] Por ejemplo, Eusebio González, de Celaya, introdujo mantas para blanquearlas en su fábrica del Carmen sin pagar alcabala, ascendiendo a más de $1,000 la evasión (los ingresos por mantas en Celaya en 1885 eran de $1,589, por lo que la evasión equivalía al 63% municipal

---

[196] El dueño de la hacienda de Cuevas se negó a que se hiciera el cobro de plaza, igual que los dueños de las haciendas de Rodeo, Burras y otras en la municipalidad de Guanajuato. AGPEG, Hacienda, Caja 295, Exp. 6.
[197] AGPLEG, Actas del Congreso, Libro 1877 noviembre-diciembre, Sesión 16 noviembre 1877.
[198] Quintín Molinero expresó que suspendería sus actividades de prestamista para dejar de pagar patente, pero el receptor de rentas dudó que fuera cierto, se le pidió que pagara dos meses más para que todas sus operaciones crediticias estuvieran cerradas, lo cual refutó Molinero, pues no tendría ingresos, además alegó que se encontraba enfermo y necesitaba salir de la ciudad. Las suelas de cuero eran introducidas hechas pedazos y metidas entre correas para poder ocultarlas de la vista de los guardas de las garitas. AGPEG, Hacienda, Caja 284, Exp. 1 y Caja 302, Exp. 20.
[199] Los pequeños contrabandistas podían especializarse en una mercancía o en varias. Por ejemplo, se cobró multa por pena de comiso a los españoles Nicanor y Juan Sánchez, en San Diego de la Unión, por introducir mantas, chocolates, suelas, barajas, botines, cigarros, garrafones y papel, quienes debieron pagar por alcabala $32.73 más la contribución federal de $8.18; la multa ascendió a $122.73, sabiendo su culpa, aceptaron el pago sin objeción, además se destituyó al guardia que ayudó a los contrabandistas. AGPEG, Hacienda, Caja 286, Exp. 4.
[200] FRANCO, *Principios*, p. 259.

y 4.7% estatal).[201] Otro caso fue el de Hermenegildo Alba, de la tienda La Ciudad de México, en Celaya, a quien denunciaron por contrabando de azúcar y sal, después de dos meses, aceptó pagar los impuestos y multa respectivos por $231.29.[202] El tercero fue Luis Beraud, de San Francisco del Rincón, quien incurrió en contrabando al introducir 716 tercios de mantas, que debían pagar $4,231 por impuestos (equivale al 8.9% de los ingresos de mantas e hilazas de ese año), más $3,543 de almacenaje y $1,943 por contribución federal; la multa que se le impuso fue de $3,457.35, porque los empleados que descubrieron ese fraude estuvieron de acuerdo en hacerle una rebaja, debido a la "buena voluntad" del comerciante de pagar la multa.[203] Otro gran caso de defraudación fue el de Jesús H. Hernández quien manifestó la clausura momentánea de su tlapalería, pero siguió haciendo ventas de forma ilegal.[204]

Es evidente que los grandes contribuyentes tenían más incentivos para defraudar, porque las multas tenían un tope de $500 más los impuestos, lo que daba pie a seguir transgrediendo las leyes.[205] El hecho de que estos comerciantes accedieran a pagar las multas para no perder sus mercancías, permite sospechar que efectivamente eran introducciones ilegales. Al aceptar la responsabilidad de la evasión se impedía ir a la cárcel y cubrir una condena que podía ir de seis meses a un año.[206]

Los comerciantes cometían otros delitos, como tener mal calibradas las pesas y medidas, perjudicando a sus clientes al darles menos mercancías; al usar diferentes medidas en el comercio, el comprador no siempre sabía todas las equivalencias. También hacían trampa al otorgar pilones o usar monedas propias, que luego el cliente no podía gastar en otra tienda y era

---

[201] Se le embargaron las mantas en 1885, hasta que pagó la multa. AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 3.
[202] Fueron 41 tercios de azúcar y 20 de sal que se supone había depositado en El Molino del Rosario, de su hermano Esteban. El resto de las mercancías de la casa comercial habían pagado el impuesto; al poco tiempo del proceso accedió a pagar la multa. AGPEG, Hacienda, Caja 292, Exp. 5.
[203] En 1885, Beraud alegó no ser su culpa la falta de pago de los impuestos, sino del administrador de rentas de León y el receptor de rentas de San Francisco del Rincón, con quienes celebró un acuerdo para depositar las mantas en los almacenes fiscales hasta ser enviadas fuera del estado; estuvieron más tiempo del permitido por la ley, creyendo que estaba en sus facultades conceder ese tiempo extra. La fecha marcada en las guías caducó antes de su arribo al destino final, lo que provocó que se incurriera en la pena de comiso, a pesar de encontrarse las mercancías en los almacenes del gobierno, por eso los empleados que detectaron el error aceptaron hacer una rebaja de la multa, pues en parte era su culpa. AGPEG, Hacienda, Caja 286, Exp. 4.
[204] Fue denunciado por algunos de sus clientes, quienes aseguraron que seguía haciendo ventas desde la bodega donde tenía guardadas las mercancías. Al no conocer la suma de ventas ilegales, se le impuso la multa máxima de $500, se dirigió al gobierno a pedir la condonación, alegando que él no sabía nada, que su empleado de máxima confianza había vendido las mercancías sin su consentimiento. La cuota que debió pagar por ventas era de $369.84 por seis meses que cerró, más la multa de $500, pagó $869.84. AGPEG, Hacienda, Caja 309, Exp. 10.
[205] AYALA, *Instituciones*, pp. 322, 324.
[206] "Ley de Hacienda del Estado de 1896", *Decretos*, 1896.

una forma de mantenerlo cautivos. Esto estaba penado, pues había una revisión de las pesas y no debían usar monedas que restringieran la decisión de compra del cliente, pero las autoridades no pudieron controlarlo. Incidía en este aspecto la falta de moneda fraccionaria circulante y su extracción ilegal del estado.

Las mercancías que se mencionaron en los casos de contrabando fueron: mantas, harina, azúcar, sal, bebidas alcohólicas, suelas, zapatos, cigarros, papel, chocolate, barajas, paja o maíz.[207] Estas mercancías eran de consumo básico, lo que brindaba un mayor beneficio para los comerciantes, pues era fácil venderlas; se podían ofrecer a precios más bajos o aplicar descuentos a los clientes frecuentes, sin importar su capacidad adquisitiva.

En general, la hacienda pública buscó ejercer mayor vigilancia y tener empleados que contaran con los conocimientos necesarios para aplicar las leyes, aunque éstas no fueron muy claras o específicas, por lo que hubo varias confusiones en la imposición de multas o procedimientos por parte de los empleados y comerciantes, pues también hubo errores involuntarios u olvidos.[208] Ante las reformas fiscales, los contribuyentes encontraron nuevas formas de evasión fiscal, rompiendo el principio de libre competencia entre los comerciantes de "buena fe" y los contrabandistas, al no permitir las mismas condiciones de compraventa. Por desgracia no se puede saber el porcentaje de evasión fiscal que había con respecto a los ingresos del estado, lo que permitiría conocer su verdadero peso.

Conclusión

En este capítulo se estudiaron los distintos componentes del sistema impositivo que prevaleció a lo largo del periodo de estudio, con atención en aquellos gravámenes que afectaban al comercio en el estado de Guanajuato. Estos se dividieron según el nivel de imposición (federal, estatal, municipal), como el timbre y contribución federal para el gobierno general; la alcabala que se transformó en el impuesto sobre ventas, sobre la circulación de moneda y patente para el estado; y los de consumo o plaza cobrados a los bienes básicos, sobre todo el maíz, para los municipios.

En los tres niveles de gobierno se aplicó una política para mejorar los ingresos, promoviendo la honestidad entre los empleados, como el pago oportuno por parte de los causantes. Este

---

[207] AGPEG, Hacienda, Caja 282, Exp. 6, 14 noviembre 1879.

[208] Enrique Martín decidió cerrar su giro comercial, por lo que no manifestó sus ventas para el año fiscal de 1896-1897, pero esto se consideró como una evasión, imponiéndole una multa, que al final no se le aplicó, porque cerró antes de que entrara en vigor el nuevo impuesto sobre ventas. AGPEG, Hacienda, Caja 304, Exp. 1.

cambio fiscal fue lento y gradual, pero sostenido a lo largo de los años abordados. La recopilación de datos estadísticos mejoró la base impositiva y renovó las cuotas que se debían cobrar, aumentando los ingresos fiscales directos que muchos años permanecieron inmutables, lo que permitió disminuir los impuestos extraídos del comercio y otorgar exenciones en diferentes áreas productivas.

En la década de 1880 las discusiones de los legisladores de Guanajuato estuvieron enfocadas en cubrir las necesidades administrativas del estado; hubo el problema de falta de personal calificado y honrado para trabajar en la recaudación, y que estos ejercieran suficiente coacción para que los contribuyentes pagaran a tiempo y realizaran las introducciones de mercancías de forma legal. Para esto el gobierno debía garantizar la seguridad y las obras materiales que permitieran brindar esos servicios, como se vio en el capítulo uno.

Parte de los ciudadanos y contribuyentes estuvieron al pendiente de los proyectos impositivos y de sus discusiones, para intervenir cuando afectaban a sus intereses, pidiendo su reforma antes de que fueran emitidos o interponiendo quejas ante las diferentes autoridades para obtener rebajas o exenciones. Las peticiones de los contribuyentes generaron algunas respuestas favorables para los particulares o en general para el comercio, lo que creó rivalidades, ilegalidades y, en otras ocasiones, alianzas en esa competencia por los recursos económicos y por obtener algún privilegio fiscal.

Entre los argumentos usados por los particulares para convencer a las autoridades de favorecer las solicitudes fiscales, se encontraba la de explicar la situación, los males que experimentaban, los beneficios para el "progreso del pueblo" y no solo para el particular, así como la conveniencia para el gobierno por ser parte de las políticas de fomento o bienestar que éste debía respaldar. En la década de 1880 las autoridades dieron respuestas negativas en su mayoría, ya que no podían hacer las rebajas por falta de ingresos al erario o porque las condiciones económicas no eran propicias para hacer las modificaciones solicitadas, a pesar de saber que en ocasiones se cobraban altas cuotas. Otras veces los legisladores dijeron que no era de su competencia y no quisieron presionar a los ayuntamientos para que dieran una respuesta favorable.

En general, las peticiones de los comerciantes, como de otros contribuyentes, hicieron cuestionarse al gobierno y a los diputados la creación de los impuestos más pertinentes, se recabó información, se discutieron entre las diferentes instancias y tuvieron en cuenta los argumentos de

los comerciantes para modificar las cuotas o impuestos en la siguiente década, lo que permitiría un libre tránsito de mercancías. De esa forma hubo un intercambio de ideas e información económico-administrativa, así como discusiones y respaldo entre algunos individuos de un mismo ramo, como los comerciantes.

Algunos decían hablar por el bien de todos los agentes mercantiles, cuando en realidad no había esa unidad. Los comerciantes de Guanajuato sabían que si otros poblados cobraban importancia entonces dejarían de controlar el comercio y de ser un punto de depósito de mercancías, como efectivamente sucedió a finales de la década de 1880, sobre todo después de la construcción de las líneas férreas. Se hizo evidente la mayor injerencia del grupo de comerciantes de la capital, por la cercanía y contacto con el cuerpo legislativo, seguido por los agentes económicos de León, porque la ciudad se constituyó como un centro industrial importante. Los del resto del estado permanecieron más pasivos.

El problema con los impuestos de la federación, es que con la ampliación de la Ley del Timbre se gravaron más actividades y productos de los estados, a lo que había que sumar la contribución federal. Aunque estos tenían cuotas bajas, pues se recargaban sobre algunos impuestos estatales, los ingresos que generaron fueron significativos y en aumento en las primeras dos décadas del Porfiriato. En estos impuestos los comerciantes no pudieron intervenir para fijar las cuotas u obtener rebajas que permitieran mejorar su situación comercial.[209]

Fue hasta 1896 que se creó una fuente sustitutiva del ingreso generado por las alcabalas, adoptando el impuesto sobre ventas en casi todo el país y aumentando las tasas de otros directos, sobre todo a las fincas y al de patente. Como mencionan Rhi Sausi y Molina, la desaparición de las alcabalas fue una preocupación constante, pero se hizo realidad hasta 1896 debido a las coyunturas políticas, la oposición de los gobiernos estatales, las opiniones de los contribuyentes afectados, y la principal razón, porque eran una parte muy importante de los ingresos estatales.[210]

No se puede decir que Guanajuato fuera a la vanguardia de los gobiernos estatales en la modificación de los impuestos, pues la alcabala no se pudo sustituir hasta 1896, en cambio, en otros lados lo hicieron en años anteriores, como en el Estado de México. Puede decirse que Guanajuato tuvo cierto poder de negociación con la federación, por la buena relación que el gobierno de Joaquín González tuvo con Porfirio Díaz, sobre todo a partir de la última década del

---

[209] También hubo quejas de otros estados contra las imposiciones federales. ABOITES, *Excepciones*, p. 15.
[210] RHI SAUSI Y MOLINA, *El mal*, pp. 84-85.

siglo XIX, cuando hubo más recursos debido al ensanchamiento de la industria y de los productos agrícolas. Las exenciones fiscales que se dieron a los particulares permitieron el establecimiento de un mayor número de empresas, sobre todo industriales, que generaron un mayor intercambio de bienes.[211] No obstante, todas las actividades productivas siguieron pagando algunos gravámenes municipales, debido a la debilidad fiscal de los ayuntamientos.

Se puede asegurar que más de la mitad de los ingresos estatales y municipales afectaron al comercio de los bienes producidos en el estado o el consumo hasta 1896.[212] Después de la reforma fiscal, bajaron algunas cuotas en relación a lo cobrado por la alcabala a los bienes nacionales, pero subieron para los extranjeros y gravaron a los productos locales que antes estuvieron exentos por no trasladarse, ni pasar por las garitas de cobro. En adelante, no cambiaron las cuotas al comercio y bajó lo que aportaba a los ingresos del estado. Poco a poco, la política fiscal se fortaleció para fomentar las transacciones mercantiles al quitar las traba fiscales y unificar el mercado interno.[213] Guanajuato participó más activamente en la producción de bienes más variados, esto permitió sustituir algunos de los bienes extranjeros y vender los locales en otros mercados del país, gracias a las rebajas de impuestos.

Es cierto que algunas ciudades y municipios tuvieron suficientes ingresos por las diversas actividades productivas, pero otros apenas pudieron recaudar los ingresos básicos para la administración. Esto se debió a que el gobierno estatal intentó igualar los impuestos municipales, pero no se pudieron aplicar de forma homogénea por las diferencias productivas y económicas. Fue hasta la Ley de Hacienda Municipal de 1896 que el gobierno estatal pudo lograr un consenso con los ayuntamientos, dándoles una lista de los impuestos que eran más viables y las tarifas correspondientes, para que fueran similares en todos los municipios. Con esta ley se les obligó a cobrar impuestos en las zonas rurales o apartadas que antes quedaron exentas por el costo que representaba vigilar y cobrar. Algunas veces el gasto de recaudación fue mayor que lo ingresado por lo que siguieron haciendo contratos de igualas para obtener los pagos de los impuestos de forma mensual, aunque no siempre fueron de acuerdo a lo que realmente se producía o consumía.

---

[211] Celaya propone que la legislatura del estado de Veracruz impuso exenciones a la industria y a la agricultura, evitando la injerencia de las autoridades municipales para gravar estas actividades, además de que dieron exenciones a cualquier tipo de industrias, y no solo a las nuevas o que introdujeran maquinaria o tecnología que agilizaran los procesos productivos. CELAYA, "Política", pp. 134-135.
[212] ABOITES, *Excepciones*, p. 64.
[213] KUNTZ, "De las reformas", p. 315.

El gobierno del estado trató de uniformar los impuestos de los ayuntamientos para beneficiar a la producción agrícola y eliminar el cobro doble o triple de impuestos, pero ello pocas veces tuvo un efecto positivo, pues provocó la baja en las rentas municipales, incluidas las de la capital. Ante la carencia de ingresos, algunos ayuntamientos tuvieron que contraer deudas para realizar algunas obras materiales que fomentaran la economía del lugar, como los mercados. En específico se expuso la problemática de extraer recursos municipales de la producción y venta del maíz, por medio de diferentes cuotas que podían doblar o triplicar los impuestos pagados por este bien básico, que supuestamente debía tener precios bajos, lo que se logró de alguna forma a finales del siglo XIX, pero causó problemas para las localidades que dependían de ese ingreso. Otros estudios sobre las finanzas municipales han demostrado que éstas fueron las que más padecieron en la constante negociación entre las distintas esferas impositivas. Para dar solo un ejemplo, Téllez y Brito aseguran que en Puebla, los municipios tuvieron las fuentes de ingresos fiscales menos productivas, lo que causó pobreza hacendaria a finales del siglo XIX.[214]

Es de resaltar que los legisladores observaron que los más cumplidos en el pago de los impuestos fueron los medianos y pequeños contribuyentes, al hacerlo de forma más puntual y exacta, pues los más acaudalados siempre estuvieron pidiendo exenciones, se demoraron o evadieron los pagos y ejercieron el contrabando, algunos quedaron impunes por su influencia política y económica. De esa forma, el gobierno estatal debió negociar con los grupos más poderosos económicamente para obtener recursos y generar una derrama económica. Esto no fue privativo de Guanajuato, sino de todos los gobiernos estatales.[215]

Cuando el gobierno no pudo atender las solicitudes para modificar o eliminar algún impuesto, los comerciantes optaron por actuar de forma ilegal para obtener ciertos beneficios. Y es que el costo de vigilar y castigar la evasión fiscal era muy alto, por eso era difícil controlarlo y muy caro perseguirlo; en cierta forma beneficiaba a la economía cuando se ofrecían precios más bajos; además los ingresos de los empleados aumentaban con los aportes de los contrabandistas, lo que pudo mejorar el nivel de vida de aquellos que estuvieron coludidos. De alguna forma el mismo gobierno estimuló el incumplimiento de las leyes fiscales, al condonar o rebajar las multas a los infractores o a los causantes retrasados en sus pagos, a la vez que se perdieron ingresos importantes.

---

[214] TÉLLEZ Y BRITO, “La Hacienda”, p. 234.
[215] Esto pasó en el Estado de México. MARICHAL, “La hacienda”, p. 139.

La corrupción y evasión fiscal fue una actividad ligada a todos los grupos económicos, respaldados por las redes personales, los políticos, los administradores y por la sociedad en general, ya que podían obtener ciertas ventajas, razón por la cual no eran denunciados. La posición económica, política o social permitió a los comerciantes traspasar los límites de la legalidad, para obtener mayores utilidades ahorrando en impuestos, vendiendo mayor variedad de mercancías y reinvirtiendo en otras actividades productivas. Por ello, el contrabando permitió de alguna forma articular los mercados y lograr ciertos avances sociales y económicos, no solo en Guanajuato, sino con los estados y agentes con quienes estuvieron conectados.

En los expedientes sobre contrabando, los comerciantes argumentaban no saber que se cometía un delito o que hubo algún infortunio que impidió hacer los pagos a tiempo, diciendo que eran buenos causantes en general, para que el gobierno les quitara o rebajara las sanciones. Es difícil calcular el costo relativo de la multa por contrabando, comparado con los dividendos que obtenían los comerciantes, pero esto no desalentó la defraudación.

Las acciones ilegales conllevaron una serie de cambios legislativos por parte del gobierno, tanto federal como del estatal. Efectivamente lograron restringir la problemática de la introducción ilegal de mercancías al eliminar las alcabalas y las aduanas interiores, pero los contribuyentes desarrollaron otras formas de evasión. Tal pareciera que la deshonra por las actividades ilícitas no era tomada tan mal por los comerciantes ni por sus clientes, además de que las penas pecuniarias no eran tan severas como para desalentar el fraude, ya que no se encarcelaba a nadie.

Así, las pugnas entre las administraciones de rentas federal, estatal y municipal disminuyeron a finales del Porfiriato, al haber un límite más claro entre la soberanía fiscal de unos y otros, sobre todo porque la situación de estabilidad permitió un crecimiento económico sostenido y por lo tanto, obtener ingresos más certeros.

Capítulo 3. Organización empresarial y redes comerciales en Guanajuato, 1877-1910[1]

Este capítulo aborda el análisis de los principios de organización de las compañías comerciales y las redes de negocios que se constituyeron entre ellas, las cuales les permitieron crear una estructura empresarial en Guanajuato durante el Porfiriato. El estudio de la formación de las sociedades resulta relevante para entender cuáles fueron las estrategias utilizadas para promover y desarrollar sus actividades dentro del mercado local y el nacional. Se propone que esto se dio por la reconfiguración constante de la red mercantil, mediante la entrada y salida de los agentes comerciales de las compañías analizadas, los cuales se transmitieron los conocimientos y las experiencias comerciales, respaldo que también permitió la creación de nuevas empresas y su incursión en otras actividades económicas.

En este capítulo se usan como fuentes principales las escrituras de creación o reforma de las sociedades, que muestran los lazos contractuales entre sus integrantes, y parte de los vínculos con acreedores, clientes o con el resto de la sociedad. Esas compañías tuvieron injerencia en la actividad comercial, ya fuera de forma temporal o por varias décadas, donde se crearon lazos para perseguir el beneficio común de los asociados, como la creación de un capital o compartir una experiencia profesional.

Por medio de los contratos, los comerciantes se constriñeron a ciertas normas particulares y comunes, para permitir un intercambio de información, conocimientos, recursos, saber hacer, competencias y servicios claves para la toma de decisiones.[2] Se obligaron a combinar recursos y esfuerzos para lograr un fin económico individual o colectivo, para repartir los costos de negociación entre los socios, con otras compañías y con los demás agentes económicos y sociales. Asimismo, vigilaban el cumplimiento de los estatutos con apego a la legislación vigente y estipulaban algunas garantías extras.

En este estudio, es fundamental analizar las redes sociales, que se entienden como el conjunto de relaciones existentes entre un grupo de personas, donde las características de éstas

[1] Agradezco infinitamente la colaboración del Dr. Zacarías Moutoukias para la elaboración de este capítulo y el siguiente, quien permitió enriquecerlos con sus seminarios, comentarios y conocimientos sobre el estudio y análisis de las redes sociales y comerciales.

[2] MOUTOUKIAS, "La notion", p. 233; SANZ, "Análisis", p. 23.

forman un todo y pueden servir para interpretar su comportamiento.[3] De esa forma las redes comerciales son los vínculos que permiten la circulación o intercambio de recursos, bienes, servicios y saberes, que contribuyeron al dinamismo de las compañías e injerencia en el mercado, de acuerdo a un sistema de normas jurídicas, económicas y sociales que determinaban su actuación.[4]

Con base en lo anterior, se analizan los lineamientos para la creación de las compañías mercantiles, que permiten entender si los socios comerciales funcionaron conforme a pautas tradicionales o innovadoras, de acuerdo a los cambios del marco institucional y a la situación económica que vivieron. Primero se hará una caracterización de los comerciantes que operaron en Guanajuato durante el periodo. En seguida se presentarán los rasgos de la organización de las compañías comerciales en el estado, para luego proceder a analizar el tipo de vínculos que los comerciantes entablaron entre sí. En otro apartado se dedica la atención a los aspectos relacionados con la obtención de créditos y la inversión de capital, el otorgamiento de préstamos a clientes, el reparto de las utilidades y las pérdidas. Finamente, se trata el uso de árbitros para arreglar los conflictos internos, pactar la liquidación de un socio o la disolución de la compañía.

3.1 Características de los comerciantes en Guanajuato

Es difícil rastrear las particularidades de los comerciantes antes de 1895, pues los censos no desglosaban las actividades de la población, por lo que es solo a partir de esa fecha que se pueden conocer con detalle. Para 1895, la población del estado era de 1,047,817, de los cuales 417,616 eran individuos económicamente activos, es decir el 40%. De ellos 17,747 se dedicaban al comercio, divididos en: agentes de negocios, corredores,[5] comerciantes, dependientes y vendedores ambulantes (como muestra el anexo 4), quienes representaban 4.2% de la PEA del estado y 8.6% de los comerciantes del país. La ciudad de México y Jalisco superaron en número

---

[3] «L'analyse en réseau, c'est l'idée selon laquelle les différences dans la structure d'un réseau, c'est-à-dire dans le nombre des liaisons entre les individus, et dans la configuration de celles-ci, nous fournissent des explications pertinentes sur le comportement des acteurs.» CASTELLANO Y DEDIEU, *Reseaux,* p. 14.
[4] BERTRAND, "De la familia", p. 119; LIZAMA Y VALERIO, "Redes empresariales", p. 206; MOUTOUKIAS, "La notion", p. 233.
[5] En 1882, Joaquín Lira pedía al gobierno que abriera un registro de corredores en Guanajuato y se le incluyera como uno de ellos, por lo que se cree fue una actividad poco desarrollada hasta ese momento. AHG, H. Ayuntamiento, Solicitudes al ayuntamiento, caja 4, carpeta 21, 5 diciembre 1882, oficio 188.

a los agentes comerciales de Guanajuato.[6] Esto podía significar que había más concurrencia en los mercados de esta entidad que en otros estados, aunque también es de notar que Guanajuato contaba con una de las poblaciones más numerosas del país, solo superada por Jalisco. Le seguía la ciudad de México con menos de medio millón, que por ser un centro de redistribución de bienes, tenía gran número de comerciantes.[7]

Se debe precisar que no es muy claro a quiénes se contabilizaba como comerciantes, pues podían ser personas que se dedicaron a esa actividad una sola vez, mientras se realizaba el censo, además había muchos otros que eran clasificados según su profesión como productores de bienes, pero que también los vendían, como los zapateros o los reboceros. Por ello, se cree que el número de personas dedicadas a la compraventa de mercancías era mayor. Incluso los vendedores ambulantes[8] parecen pocos, tal vez porque se concentraban en los mercados, plazas y tianguis, donde no era fácil contarlos por su constante movimiento.

Hubo una participación minoritaria pero significativa de las mujeres en el comercio, eran 21.6% del total de comerciantes en 1895, dedicadas a intercambios más pequeños, pues en las compañías que se analizan más adelante casi nunca fueron socias. Se puede decir que las mujeres comerciantes se dedicaron más a la venta de productos cosechados o elaborados en casa, ofrecidos en plazas y mercados. De ello hay evidencia en las fotos de la época (ver foto 3.1 y 3.2), que muestran a mujeres que venden, y en las que no solo aparecen comprando.

Foto 3.1 Mercado público en Silao



Fototeca AGPEG

Foto 3.2 Mercado público en San Roque, Guanajuato



Fototeca AGPEG

[6] Se usa el término de agente comercial como sinónimo de comerciante, no en el sentido de la "persona que realiza una actividad para otra, llamada principal", papel que tenía un corredor o factor en el siglo XIX. MANKIW, *Principios*, p. 334.

[7] *Censo*, 1895.

[8] El vendedor ambulante era el que se desplazaba de casa en casa o de pueblo en pueblo ofreciendo sus productos, podía haber pequeños o grandes.

Para 1900 se desglosa a los comerciantes por municipio, lo que permite ver que la ciudad de Guanajuato fue donde más se concentraron con 3,054, equivalentes a 15% del total, seguida de León con 11%, Celaya con 7% e Irapuato casi con 6% (ver anexo 4). Es importante resaltar que en Celaya parece que los comerciantes preferían manejar los negocios directamente, haciendo un uso menor de dependientes, comparada con Silao, que ocupó más empleados de mostrador. En este último caso, incluso hubo 28 mujeres que tuvieron ese empleo, tal vez en mercerías o tiendas que vendían productos femeninos, o por ser parientas de los dueños.[9] Para 1900 disminuyó el número de mujeres que participaron en el comercio, pues bajó de 21.6% a 18%. La cantidad de vendedores ambulantes se duplicó entre 1895 y 1900, pasando de 114 a 260, siendo de ellos 44 mujeres; los agentes de negocios se mantuvieron; y los corredores perdieron importancia al disminuir de 88 a 24.[10] Los corredores eran intermediarios entre los productores y los comerciantes, tenían prohibido hacer negocios por sí mismos, no eran dueños o socios de las compañías, lo que pudo desalentar esa actividad, al percibir un salario o comisión en vez de un porcentaje de las ganancias netas.[11]

De 1895 a 1910 el número de comerciantes creció 18.5%, pasando de 17,278 a 20,120, mientras que la población del estado solo creció 1.7%; esto se debió al aumento de la comercialización de la producción agrícola e industrial del estado y quizá en parte a un mejor registro de las ocupaciones. León concentró 14% de los comerciantes, la ciudad de Guanajuato un 11%, seguida de Celaya, Salamanca y Salvatierra. Para ese momento las mujeres aumentaron su importancia siendo más del 25%. Por ejemplo en León, Pénjamo e Irapuato aumentaron casi al doble de las existentes en 1900; en San Luis de la Paz fueron 35%, los municipios con más mujeres comerciantes fueron Victoria, San Diego y La Luz con 40%. La participación femenina cambió mucho en diez años, pues en 1910, 27% de los vendedores ambulantes eran mujeres. La

---

[9] Por ahora no se puede demostrar si era una característica o diferencia de las sociedades en Celaya.

[10] PEÑAFIEL, *Censo*, 1900.

[11] El código de 1854 prohibía a los corredores ejercer la profesión de comerciante, ser apoderado, factor o socio de ellos; debían ser habilitados por el Ministerio de Fomento y sus actividades eran las de intervenir en los negocios de comercio como: agentes de cambio de letras u otros valores endosables; corredores de mercancías, marítimos y de transportes. En el Código de Comercio de 1884 se marcaron las mismas actividades, pero también podían ser ejercidas por apoderados, factores o dependientes, lo que puede explicar su disminución, además de que solo podían ejercer su profesión en la plaza mercantil acreditada, después de pasar un examen y obtener el permiso. *Código de comercio,* 1854; *Código de comercio,* 1884, p. 33.

profesión de corredor y agente de negocios siguió siendo estrictamente masculina, aumentando su participación en los censos.[12]

A continuación se analizará a los comerciantes que participaron en las sociedades mercantiles que se encontraron en los libros notariales de las ciudades que se tomaron como muestra, que son Guanajuato, Valle de Santiago, Silao, León, Irapuato y San Luis de la Paz, entre los años de 1876 y 1911, como se puede ver en el cuadro 3.1.

Cuadro 3.1 Muestra de compañías comerciales analizadas en el estado de Guanajuato, 1876-1911

Lugar de registro	**Número de compañías**	**Fechas de escrituras analizadas**	**Observaciones**
Guanajuato	62	1885-1902	Incluye una con sucursales en Pozos, León y Guanajuato; y otra con sucursales en León, Zacatecas y Guanajuato, además de otra ubicada en México
Irapuato	50	1876-1911	Incluye tres de Abasolo y una que cambió luego su residencia a Celaya
León	65	1876-1911	Incluye dos compañías que tenían sucursales en León y Chihuahua; una ubicada en Piedra Gorda y otra en San Francisco del Rincón; además de tres que se registraron ahí por la vecindad del socio, pero que estaban: una en Zacatecas, una en Chihuahua y otra en Sonora
San Luis de la Paz	3	1905-1910	Incluye dos en Pozos
Silao	9	1995-1911	Incluye una en Romita y otra que luego se cambió a León
Valle de Santiago	23	1888-1911	Incluye seis en Jaral

Fuente: Escrituras notariales y del Registro Público de la propiedad en AGPEG, AHML, AHI, AHG, ANEG.

En los años analizados se registraron 212 compañías, en las cuales participaron 564 agentes comerciales. Algunos socios industriales o capitalistas eran menores de edad, al heredar del padre una parte de la tienda. La edad más temprana a la que ingresaron a trabajar fue de 14 años con un permiso especial del padre. La mayoría de los comerciantes que aparecen en las escrituras tenían entre 22 y 36 años.[13] El socio más grande tenía 74 años.

De los 564 agentes que se analizan, 42 eran mujeres y el resto hombres. La mayoría fueron socias capitalistas y solo algunas tomaron parte activa en las compañías.[14] Por ejemplo las señoritas Mañón aportaron el capital para la Botica del Carmen, quienes al verse limitadas por

[12] En el censo de 1910 se eliminó a los aguadores, toreros, hosteleros y acróbatas que se contabilizaron dentro de los comerciantes. No se tomó en cuenta a los dependientes porque no están desglosados por área económica. *Tercer censo, 1910.*

[13] En Guadalajara, la edad común a la que entraban a una compañía era entre 23 y 27. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 150.

[14] Esas mujeres solteras o viudas que destacaron como socias fueron gracias a sus estrategias de gestión, inversión y diversificación, como el caso de Enedina viuda de Cosca, en Guaymas. GRIJALVA, “Empresarios”, p. 164.

sus conocimientos nombraron un socio administrador.[15] En este caso, su función como inversionistas no implicó adoptar una actitud pasiva, pues eran informadas del desarrollo de la compañía y tenían la decisión de terminar el contrato en caso de que el negocio no funcionara para poder invertir en otra actividad. En algunos casos el hombre de familia, fuera padre, esposo o hermano, podía ayudar a administrar los negocios o bienes de las mujeres, lo que les permitía obtener algunas rentas para vivir.

Un ejemplo contrario fue el de la viuda Luz Procel, quien al heredar la botica de su esposo, buscó un socio industrial, pues ella se encargaba de hacer las compras y "especulaciones mercantiles", además de representar a la compañía ante los tribunales.[16] Se puede suponer que la actividad de la botica no le era ajena cuando vivía su esposo y pudo aprender el manejo del negocio, se asoció al no poder realizar todas las actividades ella sola.

Como toda profesión, el comercio requería una gran atención e inversión de tiempo, trabajo y esfuerzo para lograr cierto éxito, incluso sacrificios y privaciones.[17] De los accionistas identificados en las escrituras, 40% eran solteros, 39% estaban casados y 6% eran viudos, algunos cambiaron su estado civil a lo largo de los años estudiados; del 15% restante no se tienen datos. No se puede decir que la soltería o la familia fueron impedimentos o incentivos para ser más responsables dentro de la compañía, pero lo cierto es que mantener una familia implicaba una mayor presión laboral, a diferencia del soltero, que podía vivir con menos dinero, cambiar de lugar de habitación o de actividad económica.

En un contrato mercantil no se podía exigir la soltería o impedir el matrimonio de un socio, pues con ello podían entablar alianzas útiles o ventajosas, una vez obtenido cierto prestigio y capital, así como mejorar su posición económica. Solo en la compañía de Cayetano Harán Sucesores se estipuló que, si alguno de los socios solteros contraía matrimonio, debía hacerlo con los recursos ajenos a la inversión en la casa comercial, pues tenían prohibido retirar las ganancias.[18] Era entendible que habiendo pactado dejar las utilidades para el fomento de la casa,

---

[15] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 7, 14 septiembre 1885, f. 17-19v.
[16] AGPEG, RPPC, Registro comercial, Silao, Libro 3, segundo auxiliar: Escrituras de sociedades y poderes, Escritura 8, 17 diciembre 1900, f. 29-36.
[17] COELLO, "El comercio", p. 787.
[18] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 52, 25 agosto 1891, f. 97v-100v.

éstas no se pudieran extraer para pagar una fiesta, pues representaba un capital importante que podía comprometer todo el principal de la compañía comercial.[19]

De los agentes que participaron en las compañías analizadas entre 1876 y 1911, se desconoce la profesión de 82 individuos; 390 manifestaron ser comerciantes, 26 eran agricultores; 22 médicos o farmacéuticos; 8 dedicados a actividades mineras como beneficio o extracción; 13 empleados, 7 abogados y 5 propietarios; además hubo un industrial, un carrocero, dos estudiantes, un filarmónico, un pintor, un escribano, un profesor, un sastre, un militar y un zapatero. Esta variedad de profesiones permitía atraer capital para la inversión en actividades comerciales, además de ampliar los conocimientos que se podían aplicar para el manejo del negocio. Lo más importante era que ello les permitía desarrollar una red más variada de conocidos, proveedores o clientes potenciales, para distinguirse de otros oferentes, lo que les permitió evolucionar de una forma diferente, de acuerdo a los criterios de calidad y gusto del cliente. En ocasiones los agentes comerciales manifestaron otras profesiones a lo largo de su vida o al mismo tiempo, como ser propietarios, banqueros, industriales o agricultores, lo que les permitió crear grupos de solidaridad con pequeños y grandes agentes económicos y políticos, y lograr la creación de empresas que mejoraron la oferta en el mercado local.[20]

Fue también a través de las redes clientelares que se mantuvo y alentó el desarrollo de las actividades comerciales. Un socio capitalista podía participar también en la administración, pero aún cuando solo aportaba capital, jugaba un rol importante para el fomento de la compañía, como el doctor que enviaba a sus pacientes a comprar las medicinas en su botica; o el minero que conminaba a sus operarios a comprar en su tienda.

Entre los socios hubo 80 extranjeros: 30 franceses, 27 españoles, 10 alemanes, 6 estadounidenses, dos turcos asiáticos, dos sirios, un inglés, un suizo y un argentino. No solo se asociaron entre ellos, sino también con algunos comerciantes locales.[21] Contaron con la ventaja de importar ciertas mercancías europeas, así como de tener algún tipo de contacto directo con parientes o amigos en su país de origen, para hacer adquisiciones de bienes de consumo o

---

[19] Por ejemplo, el comerciante Juan de la Garma gastó $7,960 en su fiesta de matrimonio. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 3, Registro 5, 28 diciembre 1896, f. 40v-45v.

[20] SIMMEL, *Sociologie*, p. 213.

[21] Como los comerciantes Ignacio Escandón y Remigio Derbez, el primero mexicano y el segundo francés; o Manuel Palomar y Clemente Gay, que radicaban en León. AHML, Notarios varios. Igual pasó con algunos franceses que se vincularon con los capitalistas locales de Durango, compartiendo responsabilidades en las compañías. RODRÍGUEZ, "Los barcelonnettes", p. 298.

maquinaria.[22] Cualquier extranjero podía ejercer la profesión de comerciante, aún cuando cambiara su residencia al extranjero, cosa que hicieron algunos socios capitalistas; esto no modificó el domicilio de la compañía, ni la organización interior.[23]

Algunos comerciantes de otros estados radicaron en Guanajuato, otros migraron dentro de la entidad. Este desplazamiento permitió a los socios conocer otros espacios de producción y venta de bienes, crear o mantener redes con los parientes o conocidos en esas ciudades y aprovechar su injerencia en otros espacios. Estos migrantes radicaron en la misma localidad que sus socios y tiendas (ver cuadro 3.2).

Como se mencionó, la muestra de las compañías comerciales analizadas se ubicó en las ciudades de Guanajuato, Silao, Valle de Santiago, San Luis de la Paz, León e Irapuato, cuyos agentes se asociaron para formar las compañías con personas de la misma localidad, así como con otras que vivían fuera, para de esa manera aprovechar los productos y ampliar los lugares de ventas. Esto se puede ver en el cuadro 3.2.

Aunque las comunicaciones no eran tan rápidas, no hay indicios de que vivir en lugares diferentes fuera problemático, pues al momento de asociarse había ciertos preceptos fijados para actuar en caso de urgencia o imposibilidad momentánea del otro.[24] Si bien es cierto que existía una distancia geográfica que los separaba, esas diferentes zonas tenían ventajas económicas y productivas por el contraste de recursos naturales, por encontrarse más cerca de otras ciudades o estados con quienes competían, vendían, se aprovisionaban, o de donde obtenían información privilegiada, para crear otro tipo de redes u oportunidades, como las de crédito. Además con los adelantos telegráficos y telefónicos, así como la mayor rapidez en el transporte por ferrocarril, estas distancias no fueron un impedimento para las alianzas comerciales.

---

[22] Belescabiet, Descande y Lissarange importaban bienes directos de Europa; el primero podía vivir allá el tiempo que decidiera. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 52, 25 agosto 1891, f. 97v-100v.
[23] Thomé y Donnadien establecieron compañía, el primero podía radicar en Europa. AHML, Notario ADJM, 1892, 1er Sem., f. 5v. Flebbe, Kroté y Bosshardt formaron compañía, el primero podía ausentarse y vivir en Europa. AHML, Notario CNM, 1882, 1er Sem., f. 34.
[24] El acto urgente es considerado como el que causa daños irreparables o que podría afectar a la sociedad, que solo podía evitarse mediante una acción rápida del socio, ante la ausencia de los otros. RODRÍGUEZ, *Tratado,* p. 260.

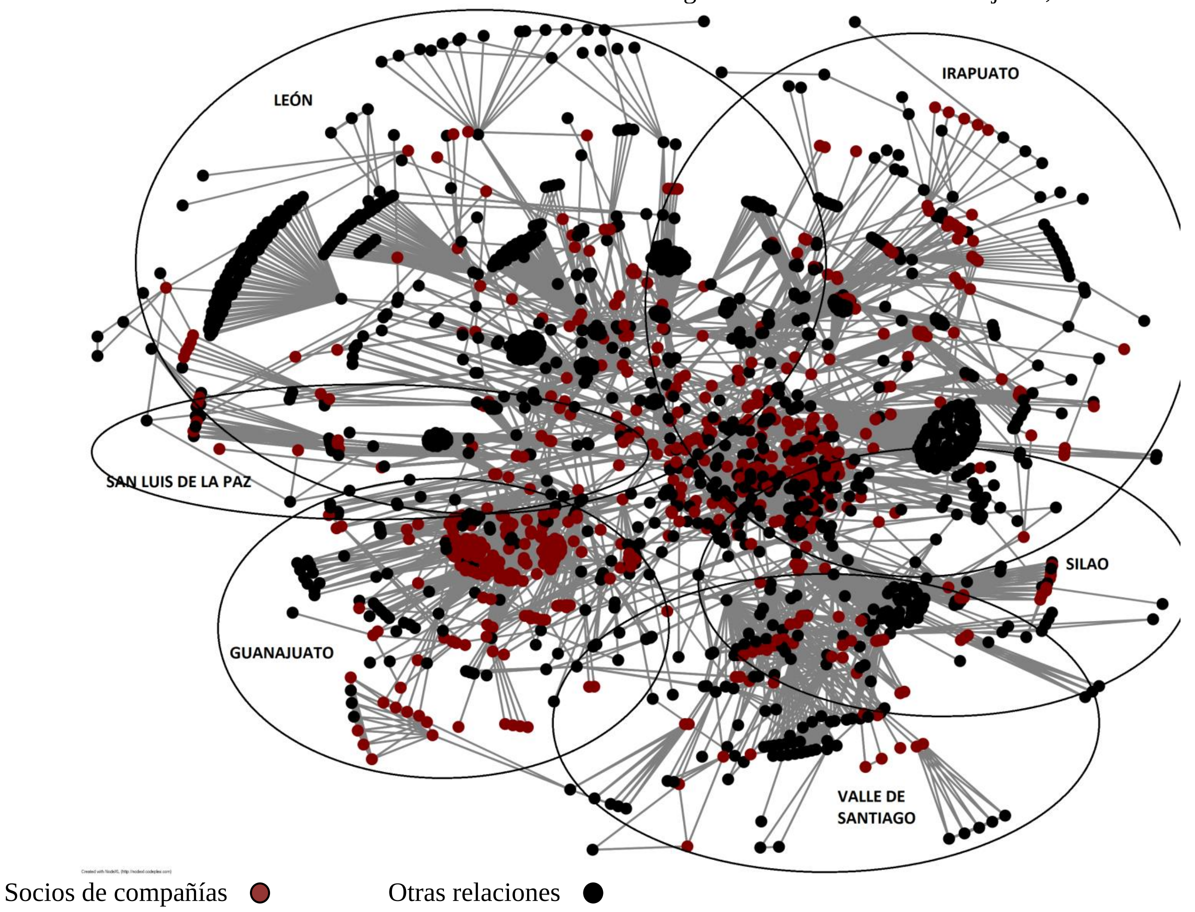
Cuadro 3.2 Relación de tiendas, sucursales y residencia de los socios

Nombre de la compañía	**Sucursales**	**Lugar de residencia de los socios**
Las Fábricas de Francia	León, Guanajuato y San Luis de la Paz	León, Guanajuato y San Luis de la Paz
Botica de la Salud	Jaral	Jaral y Valle de Santiago
Botica del Refugio	Valle de Santiago	Jaral y Valle de Santiago
La Más Barata	Valle de Santiago	Valle de Santiago y Morelia, Michoacán
Sucesores de Luis Beraud y Compañía	León	León y Guanajuato
La Época	Valle de Santiago	Puruándiro, Valle de Santiago, Cortázar
F. Bárcena	Valle de Santiago	México y Valle de Santiago
Francisco Garibay M.	Irapuato	Irapuato y Zamora, Mich.
Guisa y Martínez	Irapuato	Abasolo, Silao, Celaya e Irapuato
Droguería Francesa	Silao	Silao y León
Valdivia y Orozco	León	León y San Francisco del Rincón
La Rosa de Oro	Silao	Silao e Irapuato
Botica del Carmen	Guanajuato	Guanajuato y Aguascalientes
Rembez y Bezaury	León y Chihuahua	León y Chihuahua
El Nuevo Mundo	Guanajuato	Guanajuato y Santa Cruz
El Refugio	Guanajuato	Guanajuato e Irapuato
La Bufa	Guanajuato	Guanajuato y León
La Montañesa	Guanajuato	Guanajuato y Salamanca
Las Fábricas Universales	Guanajuato	Guanajuato y San Francisco del Rincón
Monte Carlo y El Puerto de Veracruz	Irapuato	Irapuato y Guanajuato
La Importadora	León	León, Silao, Irapuato y México
Stallforth, Alcázar y Compañía	Guanajuato	Guanajuato y Bremen, Alemania
Bittrolff, Niemeyer y Compañía	León, Guanajuato y Zacatecas	León, Guanajuato y Zacatecas
Cipriano Rodríguez y Compañía	Guanajuato	México y Guanajuato
Fábricas de México	Irapuato	Irapuato y Pénjamo
José Dolores González y Compañía	Guanajuato	Guanajuato y Salamanca
L. Jovannaud y Compañía	Guanajuato	Guanajuato y Pozos
Olivares Hermanos	Guanajuato	Guanajuato y Valle de Santiago
Botica del Señor San José	Irapuato	Irapuato y Pénjamo
El nuevo Mundo	Irapuato	Irapuato y España
La Barata	Irapuato	México e Irapuato
Guillermo G. Smith y Compañía	Irapuato	Irapuato y México
Parkman, Alcocer y Compañía	Irapuato	Irapuato y México
Erie Engine Works	Irapuato	Irapuato y Guadalajara
Smith, Mann y Compañía	Irapuato	Irapuato y México
M. Jame y Compañía	León	León y Guanajuato
La Palma	León	León e Irapuato
La Reforma del Comercio	Irapuato	Irapuato, Abasolo y Angamacutiro
El Tocador de las Damas	León	León y Guanajuato
La Ciudad de París	León	León y México
La Cruz Verde	León	León y México
La Gran Rebocera	León	León y Zacatecas
La Hormiga	León	León y Guanajuato
La Importadora	León	León, Silao, Irapuato, México y Francia
La Primavera	León	León y Francia
La Proveedora de las Familias	León	León, Guadalajara y México
La Reforma	León	León y Durango
Fisch y compañía	León	León y Morelia, Mich.
Fuentes y Piña	León	León y Parral, Chihuahua
Palomar y Compañía	León	Guanajuato y León
García y Orozco	León	León y Silao
José María Peredo y Compañía	León	León y Guanajuato

Fuente: Elaboración propia con base en escrituras notariales de AGPEG y ANEG.

Esta variedad de lugares de origen y residencia habla de la movilidad de las personas y capitales, que incluían lazos familiares directos entre hermanos y padres, así como de la capacidad de establecer varias sucursales. Como se puede ver en el grafo 3.1, se entablaron relaciones entre los socios comerciales y con otros agentes de las ciudades tomadas como muestra, lo que permitió que casi todos estuvieran entrelazados en el mercado local.

Grafo 3.1 Relaciones de socios comerciantes con otros agentes en el estado de Guanajuato, 1880-1911



Socios de compañías ● Otras relaciones ●

Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Como se puede apreciar, se formaron grupos más concentrados que pertenecen a las ciudades, pero también hubo muchas relaciones entre ellas, por el origen de los socios, la compraventa de mercancías o el otorgamiento de créditos. Del total de las relaciones analizadas, 7% era entre los socios de las compañías mercantiles; 6% eran parientes (abuelos, padres, hermanos, yernos, cuñadas, hijos, suegros, esposos); 11% de deudores y acreedores por la compraventa de mercancías; 7% fueron relaciones por poderes, representaciones, tutorías, fianzas o como árbitros; 2.5% por renta o compraventa de algún inmueble; 54% laborales con

dependientes, directores o administradores, concesionistas, por traspasos y como accionistas en otras compañías no comerciales; y 12% vecinales y de amistad.

Esta red comercial se limita a las relaciones que se mencionaban al crear, modificar o liquidar las compañías, por lo que es una pequeña parte de la realidad, que permite apreciar los lazos entablados entre comerciantes para el traspaso de las tiendas; por créditos para la compraventa de mercancías o préstamos hechos por los comerciantes; testigos de identidad cuando se realizaba alguna transacción fuera del lugar de residencia; apoderados, dependientes, familiares, arrendadores o arrendatarios de fincas o locales; y por supuesto los lazos familiares y vecinales. Este tipo de redes permitían estrechar los vínculos entre los comerciantes y compañías, así como ampliar el radio de acción y los clientes del negocio.

Si se desglosa el 7% de los socios comerciales, 68.1% aportaron capital y trabajo al constituir la compañía, 17.4% eran socios capitalistas y 14.3% eran socios industriales. Un empresario comercial en ocasiones fue un agente inversor (pues participó en diferentes compañías y no precisamente administró la casa comercial), en otras fue un trabajador calificado que recibía parte de las ganancias por sus conocimientos y en la mayoría de las veces conjuntó ambas características al invertir capital y gestionar la tienda.[25] Las utilidades podían repartirse por igual, ya fuera que cada uno invirtiera capital o alguno simplemente sus habilidades y conocimientos administrativos.

Fue la conjunción de capitales y habilidades técnicas, innatas y aprendidas durante su vida, lo que permitió la multiplicación de los agentes comerciales y las empresas de diferentes características y bienes vendidos. Evidentemente hubo fracasos y problemas que llevaron a la quiebra o a un lento desarrollo de algunos comerciantes, por la falta de innovación o la toma de riesgos para incursionar en otra actividad económica, pero también se han registrado casos de éxito.[26] El capitalista tomaba decisiones en la compañía y participaba en otras actividades económicas, con su gerencia o aporte de conocimientos. Es importante decir que con esos inversores se crearon varias compañías en comandita, donde el capital que aportaron fue vital para el socio que solo tenía conocimientos.

Por desgracia, las escrituras notariales no permiten analizar a los comerciantes que actuaron de forma individual, pues no había necesidad de registrar los lineamientos del manejo de sus

---

[25] Hay diferentes posturas teóricas que no le dan la categoría de empresario cuando solo es capitalista, pero Cantillon y Knigt sí lo hacen. En VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, p. 12.
[26] VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, pp. 22-24.

tiendas al no tener socios. De igual manera es difícil conocer sobre los pequeños comerciantes que se organizaban en las plazas o mercados, casi siempre dedicados a la venta de un solo producto como carne, maíz o frutas.[27]

3.2 Organización comercial

Las escrituras de creación de las compañías comerciales y su registro ante las autoridades, validaba la asociación entre dos o más personas, así como su responsabilidad al interior y para con la sociedad en el futuro. Los contratos en Guanajuato se cumplieron casi cabalmente, por lo menos eso dejan ver los acuerdos al continuar o disolver la sociedad, ya fuera con los parientes, vecinos o con otro tipo de socios.[28]

El simple hecho de crear una compañía comercial, implicaba un riesgo y en ocasiones una innovación al vender un nuevo producto, o al combinar bienes y factores de producción. En ese sentido, se entiende que la compañía comercial era una empresa, desde un sentido económico y sociológico, al ser un sistema de intercambio de bienes y servicios económicos, sociales y simbólicos.[29]

Una parte de los estatutos de las compañías mercantiles se tomaron de la legislación, pero otras fueron establecidas según las preferencias de los socios, lo que generó una especialización, una concurrencia amplia en el mercado, así como, en ocasiones, la formación de acuerdos y alianzas estratégicas. Esto hizo que algunas compañías tuvieran una evolución dinámica o desaparecieran, dejando un aprendizaje a los socios.[30]

En Guanajuato hubo grandes y pequeñas empresas dedicadas a la distribución de mercancías, pero también vendedores a detalle, informales-ambulantes, mercaderes casuales e ilegales. Ello generó un gran número de pequeñas empresas y agentes comerciales que no trascendieron, pero que tuvieron gran importancia en la configuración del mercado, pues éste no estuvo controlado por las grandes compañías (ver anexo 5). Para el periodo del Porfiriato, en Guanajuato siguieron coexistiendo compañías comerciales familiares, entre amigos e individuales, pero muy pocas de carácter anónimo. Tampoco se puede definir un espacio de acción para las grandes o pequeñas

---

[27] AHG, Fondo Ayuntamiento, Solicitudes al Ayuntamiento, Caja 3, Exp. 1 y 2, 29 marzo 1879, oficio 32; y 1º abril 1879, oficio 34.
[28] Granovetter encontró en su estudio que los contratos eran difíciles de respetar por esa cercanía con las personas. GRANOVETTER, "La sociologie", p. 168.
[29] MARTIN, *Contabilidad*, p. 8
[30] HIERLE, *Relations*, p. 7; BOUTILLIER Y UZUNIDIS, "De l'entrepreneur", p. 12; MALLARD, *Petit*, p. 82.

empresas, pues se encontró a los dos tipos en plazas, ferias, tianguis, e incluso de forma ambulante.[31]

Entre las compañías comerciales analizadas hubo empresas tradicionales y modernas, incluso se puede afirmar que algunas sufrieron una transición de acuerdo a su especialización, su rango de acción y la integración vertical u horizontal con otras compañías, a lo largo de los años que existieron. Otras casas comerciales no funcionaron y se disolvieron al tener pérdidas o quebrar, como en cualquier otra actividad económica.

3.2.1 Organización y constitución de las casas comerciales

A continuación se analizará cómo se organizaron las empresas comerciales en Guanajuato (ver anexos 2, 3 y 5). Las razones que argumentaron algunos de los individuos para crear una sociedad, fueron que ya existía una amistad, eran familiares, había confianza, o por la "buena armonía que reina[ba]" entre los agentes, como lo mencionaron Delgado y Naveran, quienes se asociaron para girar una fábrica y tienda de tabaco.[32] Esta solidaridad significaba, más allá de un fin económico, satisfacer los intereses mutuos e intercambiar conocimientos y posibilidades. Así, las sociedades se crearon por común acuerdo, por la "gratitud y compañerismo" o por la "honradez"[33] que tenían como personas.

El registro de la compañía en una escritura conllevaba, además de satisfacer los requisitos legales y particulares, comprometerse a cumplir las cláusulas pactadas de forma estricta, lo que impedía alterarlo o tergiversar los acuerdos con fines personales, aunque esto se especificó pocas veces de forma explícita. El contrato era una forma escrita de un acuerdo social, para asegurar la interacción entre los participantes, hacer más fácil los procesos de toma de decisiones o la validación de sus actividades. Cuando todos los socios eran industriales y capitalistas, estos se comprometían a invertir "todo su tiempo, diligencias y cuidado en los asuntos de la compañía", máxima garantía que se podía ofrecer para esperar la prosperidad del negocio.

Los socios que hacían una aportación económica, aunque no estuvieran al frente de la compañía, asumían todas las responsabilidades legales y participaban con otro tipo de actividades personales que contribuyeron a atraer clientes, obtener información y actuar en el

---

[31] Como los agentes de grandes almacenes de la ciudad de México, que ofrecían bienes por catálogo o viajaban a diferentes ciudades con sus productos.
[32] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 8, 19 septiembre 1885, f. 19v-21v.
[33] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 5, 16 febrero 1894, f. 9v-13v; y Registro 8, 31 julio 1894, f. 18-19v.

mercado. Los socios se responsabilizaron frente a terceros, de forma limitada o ilimitada, directa o indirectamente; también variaron las prestaciones de acuerdo a la calidad del socio, en dinero en especie (muebles, inmuebles, créditos, derechos de propiedad industrial o intelectual, concesiones del gobierno siempre que pudieran ser transferidas; conocimientos intelectuales, dotes de organización, aptitudes especiales, experiencias, aspectos intelectuales e incluso espirituales de la persona).[34]

Las aportaciones de capital podían ser en numerario o en mercancías que ya tuviera alguno de los socios, esto último significaba la continuidad en el trabajo y la experiencia previa; ese aporte en bienes podía realizarse mientras las mercancías se encontraran en buen estado. El tener conocimientos especializados o contactos con proveedores y clientes también daba ventajas al establecer una nueva tienda.

Se tienen 212 compañías de las escrituras analizadas (pero 20 más si se cuentan los casos en que algunas de ellas reestructuraron a la sociedad).[35] Se dividían en los siguientes tipos: 34 solo especificaron ser una *sociedad mercantil*, es decir, que invertían capital y conocimientos, para emplearlos en operaciones de compraventa, característica común a todas las sociedades comerciales; 131 fueron sociedades en *nombre colectivo*, donde todos los socios tenían "los mismos derechos y obligaciones" en la proporción que hubieran establecido, es decir, todos tenían la facultad del manejo y la administración de forma "solidaria", a no ser que lo hubieran estipulado de otra forma, en relación a las pérdidas y ganancias, o para con los acreedores y proveedores.[36]

Las ventajas de la sociedad en nombre colectivo eran que todos los socios eran iguales, aportaban su esfuerzo y el riesgo se distribuía de forma similar al patrimonio que aportaban a la sociedad; cada uno podía ejercer las actividades que más convinieran a la sociedad de forma personalizada. En Guanajuato las empresas comerciales tuvieron pocos socios, pero esto no limitó el capital a invertir (ver anexo 5), pues en los casos analizados dos socios lograron aportar una gran cantidad y aceptaron a otros socios solo para ayudar en la administración y no por su dinero, como Stallforth, Alcázar y Compañía; otra cualidad era que los pocos socios se podían poner de acuerdo más rápido. Una desventaja era que las vicisitudes por las que pasara un socio

---

[34] RODRÍGUEZ, *Tratado*, pp. 40-42.
[35] Estas equivalen aproximadamente al 5% de las tiendas habidas en el estado de Guanajuato, durante el Porfiriato.
[36] *Código de comercio*, 1854; *Código de comercio*, 1884, p. 115. En Guaymas se establecieron compañías en nombre colectivo con $100,000 como capital, entre dos socios, no se usó la compañía anónima, pues primaba la confianza. GRIJALVA, "Empresarios", pp. 161, 164.

podían afectar considerablemente a la sociedad, lo que determinaba su permanencia o salida del mercado.[37] En Guanajuato las compañías comerciales adoptaron la modalidad más tradicional en colectivo por el reducido número de socios, pero moderna en el aspecto de acoger el principio de responsabilidad limitada, para impedir la pérdida de los bienes personales en caso de quiebra.

Entre las compañías en nombre colectivo hubo una *universal* que se dedicó a diversas actividades, no solo al comercio, y se definía legalmente como aquella donde se comprometían los bienes presentes y futuros con sus pérdidas y ganancias, incluidos todos los bienes de los socios al momento del contrato y los que después adquirieran, cada socio podía usarlos como si fueran suyos, por lo tanto la responsabilidad era ilimitada.[38]

Otras 66 fueron *sociedades en comandita*, donde el socio comanditado era el responsable (capitalista y/o industrial), y otro socio solo prestaba su capital, llamado socio comanditario, quien por lo general no intervenía en la administración, pero revisaba los libros en las épocas que lo fijara el contrato, como en los balances semestrales o anuales. Ambos tipos de socios eran responsables solidariamente de los resultados de las operaciones. Generalmente el socio comanditario no respondía por más del capital invertido, también este aspecto era moderno al crear una compañía limitada. Se le llamaba en *comandita simple*, porque solo el nombre o nombres de los socios comanditados aparecían en la razón social.

En las sociedades en comandita y colectiva, el capital que constituía la compañía era desembolsado en su inicio, en cambio, las sociedades anónimas podían irlo suministrando conforme fuera solicitado a los socios, podían comenzar con 10% o 20%.[39] En las sociedades en comandita y nombre colectivo, la ley marcaba que no se podían retirar las ganancias, sino hasta después de la disolución de la compañía y previa liquidación, pero hubo varias excepciones que se verán más adelante; en las anónimas el reparto de utilidades podía ser anual o según el tiempo estipulado.[40]

A partir de 1884, con el Código de Comercio, la mayoría de las compañías estipularon un capital limitado. Esto no cambió las relaciones con los acreedores o proveedores, pues siempre había el riesgo de que los bienes comerciales no alcanzaran para cubrir las deudas cuando los comerciantes sufrían una quiebra. Como norma, casi ningún comerciante pedía préstamos mucho

---

[37] RODRÍGUEZ, *Tratado*, pp. 233-234.
[38] *Código de comercio*, 1854; ESCRICHE, *Diccionario*, p. 1464.
[39] En una compañía anónima hay acciones fundacionales que no aportan capital, pero que tienen un valor por la idea y esfuerzo de constituirla.
[40] *Código de comercio*, 1884, pp. 109-110.

mayores al principal, porque antes de contraerlos calculaban el promedio de las ganancias que tendrían para poder afrontar sus compromisos financieros. Solo alguien que actuara de mala fe sobrepasaba el capital invertido para aprovecharse de la situación de ser una compañía limitada. Los acreedores también actuaban con cautela, pedían referencias o hipotecas para sumas importantes de dinero, de esa forma no cualquiera podía recibir u otorgar créditos.

El tipo de sociedad podía cambiar a lo largo del tiempo, mostrando la dinámica y ajuste a las condiciones del mercado, sobre todo cuando se cambiaban los socios, se reconstituía la compañía o cuando se traspasaba la tienda, de acuerdo a los intereses de los miembros. Ello ofreció la posibilidad de adoptar la forma de la compañía que más conviniera.[41]

Hasta ahora solamente se tiene información de una sociedad comercial anónima, dedicada a la compraventa de efectos de ferretería y almacén de zapatería, llamada La Hormiga, formada en León en 1900, con un capital de $200,000.[42] Esa ausencia de más tiendas de carácter anónimo se debió al corto número de socios que formaron las compañías, quienes participaron directamente en la administración.[43] Las compañías comerciales analizadas podían tener un capital entre $100 y $370,000; en ellas varió el número de socios, pero no pasó de 6. En varios estados del país se puede encontrar la misma situación que en Guanajuato, esto no limitó el capital invertido.[44]

En Guanajuato no se encontraron compañías comerciales con un capital mayor a los $400,000, a diferencia de los $500,000 de las tiendas de franceses en Guadalajara,[45] aunque tal vez ese capital incluía inversiones en otras empresas no comerciales, como las fábricas de ropa. Al igual que en Guanajuato, algunas compañías de Guadalajara prohibieron a sus socios invertir en otros negocios, sobre todo a los industriales, pues con ello se comprometían a poner todo su

---

[41] Por ejemplo: la tienda La Más Barata, al cambiar de socios también modificó el tipo de compañía de nombre colectivo a comandita; El Gran Cairo cambió de sociedad en comandita a nombre colectivo; El Siglo Veinte de nombre colectivo a comandita; La Época pasó de nombre colectivo a comandita; La Montañesa, de Valle de Santiago, de sociedad en nombre colectivo a comandita; la Droguería Francesa de comandita a nombre colectivo; La Rosa de Oro fue sociedad en nombre colectivo, luego en comandita y volvió a nombre colectivo; La Botica del Carmen se constituyó como sociedad en comandita, en nombre colectivo y luego en comandita; La Ciudad de Londres pasó de ser en nombre colectivo limitado a solo colectivo con el cambio de socios.
[42] AHML, Notario ADJM, 1900, 2º Sem., f. 18v.
[43] Valerio menciona que en Guadalajara también había empresas comerciales sencillas, en nombre colectivo o comandita, integradas por dos o tres socios, casi siempre familiares, aun después de promulgado el Código de comercio de 1884. VALERIO, “Barcelonnettes”, p. 369.
[44] Uribe menciona que los comerciantes Andonaegui y Ormart formaron una compañía anónima en Ensenada, en 1885, dedicada al comercio y con un capital de $6,000, adoptaron esta forma para evitar el riesgo que implicaba invertir en el comercio, pero igual hubiera funcionado en nombre colectivo. URIBE, “Negociantes”, p. 126.
[45] VALERIO, “Almacenes”, pp. 82, 84.

trabajo para lograr el éxito de la tienda. Además, las decisiones más importantes debían tomarse por todos o la mayoría.

Se coincide con Aurora Gómez-Galvarriato cuando asegura que en México no pasó lo mismo que en Estados Unidos, donde fue más fácil reunir capitales de forma impersonal y anónima, bajo la administración de un gerente. En México las empresas, colectivas o por comandita, se dieron basadas en un tejido social de un lugar, como los franceses que ella estudia, que se aliaron para crear una importante industria textil y para distribuir las mercancías que producían, manteniendo un sistema gerencial entre los socios por medio de las casas comerciales que ya tenían antes. Las compañías comerciales aprovecharon los conocimientos acumulados en el ámbito de la distribución y la comercialización, dejando de ser comisionistas, pues durante el Porfiriato comenzaron a invertir en la producción de una parte de lo que vendían.[46]

Algunas sociedades anónimas estadounidenses, creadas para la explotación minera en Guanajuato, estipularon realizar cualquier actividad comercial que pudiera beneficiarlas, como The Consolidated Mining Milling Co.,[47] The Guanajuato River Gold Recover and Co.,[48] The Hamburg Mining Milling and Power Company, Huilota Union Company,[49] The Victoria Mines Company,[50] que concertaron la posibilidad de comercializar cualquier manufactura y producto agrícola. Más bien, la suya era una actividad de compraventa de productos que sirvieran a la minería. Lo cierto es que había la costumbre de poner tiendas de raya en las minas y haciendas agrícolas, para obtener otras ganancias con el consumo de los mineros o campesinos, aunque tampoco se conocen datos certeros sobre las cantidades de mercancías que vendieron o cómo se organizaron.

Volviendo a la organización de las casas comerciales, la razón social se conformaba con uno o varios de los nombres de los socios que administraban la tienda y al hacerlo se establecía quiénes la usarían, esto significaba representar a la sociedad y ejecutar todos los acuerdos tomados entre ellos. Con ésta se indicaba el nombre comercial y era el signo de su personalidad

---

[46] Sobre todo con los nuevos medios de transporte y comunicación, durante el Porfiriato. GÓMEZ-GALVARRIATO, "Los barcelonnettes", pp. 189, 197.
[47] AGPEG, RPPC, Comercio, T. 4, reg. 9, 26-04-1898, F. 22v-33f.
[48] AGPEG, RPPC, Comercio, T. 4, reg. 8, 26-03-1898, F. 17f-22f.
[49] AGPEG, RPPC, Comercio, T. 4, reg. 23, 21-10-1899, F. 58f-64v.
[50] AGPEG, RPPC, Comercio, T. 4, reg. 31, 06-06-1900, F. 83f-96f.

social; servía para firmar las transacciones que realizaba la compañía, para garantizar las obligaciones y responsabilidades que contraían los socios, de forma jurídica y oficial.[51]

Esa firma representaba una responsabilidad compartida, como “Lozano y Espinosa” o “Eusebio Rojas y Hermano”. Cuando no aparecían los nombres de todos, se podía agregar “y asociados”, “e hijos”, pero no cuando ya se hubieran insertado los nombres de todos los socios, pues “y compañía” podía hacer pensar que había otras personas responsables, cuando no era así; los nombres de los socios que entraban o salían debían reflejarse en la razón social.[52] Este nombre no podía repetirse por otra compañía, lo que le daba un carácter único ante las autoridades y sociedad en general. No era igual al nombre de la tienda, que en ocasiones sí podía duplicarse en otra ciudad, aunque no fueran los mismos dueños.[53]

No todos los socios estaban autorizados a usar la firma social; ello dependía de su preparación, experiencia en el ramo o carácter dentro de la sociedad. Resultaba imprescindible que los socios conocieran y a veces consintieran cuándo uno de ellos usaría la firma, ya que avalaba los compromisos contraídos, como compras, créditos o ventas. El uso de la firma social se limitaba para evitar negocios arriesgados o especulaciones, porque su uso implicaba otorgar poderes, practicar actos judiciales y extrajudiciales, nombrar procuradores para reclamaciones y cobros, poner demandas ante los tribunales, entre otras cosas, lo cual podía ser perjudicial si el socio no tenía la pericia y conocimientos necesarios para emplearla.

No se podía hacer uso de la firma en compromisos personales que contrajeran los socios, así las deudas o problemas particulares no afectarían el patrimonio social, si acaso al capital o las utilidades que correspondían al socio cuando se disolviera la sociedad y se le diera su liquidación.[54] Por ejemplo, en la sociedad C. Cervantes y Compañía, se prohibió que los dos socios comprometieran la firma personal en otros negocios, ni para fianzas, ni en garantías; si alguno infringía esta norma, los acreedores no tendrían derecho a sus utilidades o capital, sino hasta concluida la sociedad, al término de los cinco años pactados.[55] Estas limitaciones

---

[51] Las sociedades anónimas y cooperativas usan una “denominación” social o nombre legal, pues no pueden incluir los nombres de todos los socios. *Código de comercio,* 1884, p. 112; RODRÍGUEZ, *Tratados,* p. 70.
[52] Igual pasó con los socios que cambiaban en las compañías en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 144.
[53] Los nombres de *La Montañesa*, *La Botica de la Salud*, *El Centro Mercantil* o *El Gran Cairo* fueron algunos nombres repetidos en el estado de Guanajuato. En otros estados hay registros iguales a *La Ciudad de Londres*, *La Ciudad de México* o *Las Fábricas de Francia*. SALAZAR, “Xenofilia”, p. 241.
[54] Si a alguno de los socios se le practicaba requerimiento judicial por asuntos particulares, podía perder su parte de las utilidades, aplicándoselas al otro socio y terminando la sociedad, como pactaron López y Solórzano. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 1, 8 diciembre 1893, f. 1-2v.
[55] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 39, 9 marzo 1889, f. 74-76v.

salvaguardaban a la compañía, pero podían generar problemas a terceros, haciendo difícil el cobro de los préstamos.

El estatus de los socios podía cambiar conforme pasaba el tiempo, igual que el uso de la firma social. Por ejemplo, Pablo Phillippi comenzó a usar la firma después de dos años de ingresar a la sociedad Stallforth, Alcázar y Cía., cuando había adquirido conocimientos y probado cierta experiencia ante sus socios.[56] Al reconstituirse una sociedad con la entrada o salida de alguien, se debía dar parte al resto del comercio, para notificarle que un socio dejaba o comenzaba a hacer uso de la firma social y por lo tanto, los negocios que realizara fueran reconocidos por los otros. Esta notificación podía hacerse en los periódicos o por cartas dirigidas a los agentes con quienes tenían más contacto.

Era importante eliminar el nombre de un fallecido “para evitar el error funesto en que podría incurrir el público viendo en la razón social el nombre de una persona a quien daba una confianza que tal vez no merecían los sobrevivientes.”[57] Lo mismo debía pasar cuando salía uno de los socios, aunque al continuar la sociedad se podía conservar la razón social agregando la palabra *sucesores,* para indicar que se prorrogaba la misma tienda y los socios salientes quedaban excluidos de responder ante los nuevos compromisos comerciales; también se podía usar la misma razón social al traspasar la tienda, con la palabra *sucesores*.[58]

Por ejemplo, a Cayetano Harán y Compañía, se le agregó *Sucesores*, cuando Harán salió definitivamente de la sociedad, quien autorizó el uso de su nombre para indicar la persistencia de las actividades de la tienda, así como el reconocimiento de la organización y la prolongación de los mismos servicios para el público. La razón social tenía un valor económico, al hacer referencia a una empresa reconocida por la clientela. La continuidad de esa compañía ya aceptada por proveedores y consumidores, podía permitir mantener los mismos lazos clientelares, con el riesgo de que los sucesores no ofrecieran las mismas garantías que sus antecesores, destruyendo esa valía, por lo que agregar *sucesores* era indispensable para no engañar a la clientela y advertir la variación de su composición personal.[59]

Las compañías que se analizan estuvieron conformadas por los siguientes socios en un mismo momento:

---

[56] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 9, 5 octubre 1885, f. 21v-25v.
[57] ESCRICHE, *Diccionario*, p. 1468.
[58] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 44, 8 julios 1889, f. 85-86; y *Código de comercio*, 1884, p. 112.
[59] RODRÍGUEZ, *Tratado*, p. 239.

Número de compañías	Número de socios
1	1
142	2
22	3
6	4
1	6

Otras 40 variaron el número de socios en sus años de vida entre uno y siete afiliados; de dos no se conoce el número de asociados. Cuando se plasman las relaciones entre estas compañías (ver grafo 3.2), se puede observar que se hacen varios grupos, debido al intercambio de socios que hubo a lo largo de los años estudiados. Algunas compartieron uno o varios socios en distintos momentos, pues se reestructuraron, cambiaron, disolvieron o los socios decidieron salirse para formar nuevas alianzas comerciales.

Grafo 3.2 Vinculaciones entre compañías y socios, 1877-1911

Nota: en verde se observan los nombres de las compañías y en café los socios.
Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

De 136 compañías se puede ver que se formaron 43 grupos al intercambiar a un socio, algunas desaparecieron y otras permanecieron durante gran parte del Porfiriato. Por ejemplo, La Época tuvo un vínculo con Los Precios de México y otro con La Sorpresa; o Las Fábricas de Francia con Las Fábricas de París. En otras, como la Ciudad de México, se observan todos los socios que tuvo la compañía a lo largo de su vida comercial.

No se cree que las compañías comerciales transformaran su organización interna continuamente, pero sí las alianzas entre los socios, es decir, que los contratos quedaban casi siempre igual. Cualquier socio que entrara debía respetar las formas de organización básicas, aunque cambiara alguna estrategia de compraventa, de acuerdo a los conocimientos y vínculos económicos que tuviera.

Si se extrae la red con más vínculos (ver grafo 3.3), se observa que 63 compañías se enlazaron entre las diferentes ciudades analizadas, al intercambiarse algún socio y ello formó un mayor entramado comercial, que habla de la reconfiguración de los lazos y de la interconexión que se pudo estudiar solo a partir de la muestra y el periodo abordado. Estas compañías entrelazadas fueron desde las pequeñas, partiendo de un capital de $400, hasta las grandes con $170,000.

Es cierto que algunas pequeñas compañías no tuvieron éxito, pero otras comenzaron así y lograron reunir cierto capital y ampliar el negocio, y unas hasta diversificar el capital. La dinámica económica de las empresas comerciales podía variar según saliera o se insertara un socio, sin importar el capital que introducía, pues en ocasiones era la forma de hacer las cosas la que permitía obtener mayores ganancias y poco a poco invertir en otras áreas productivas.

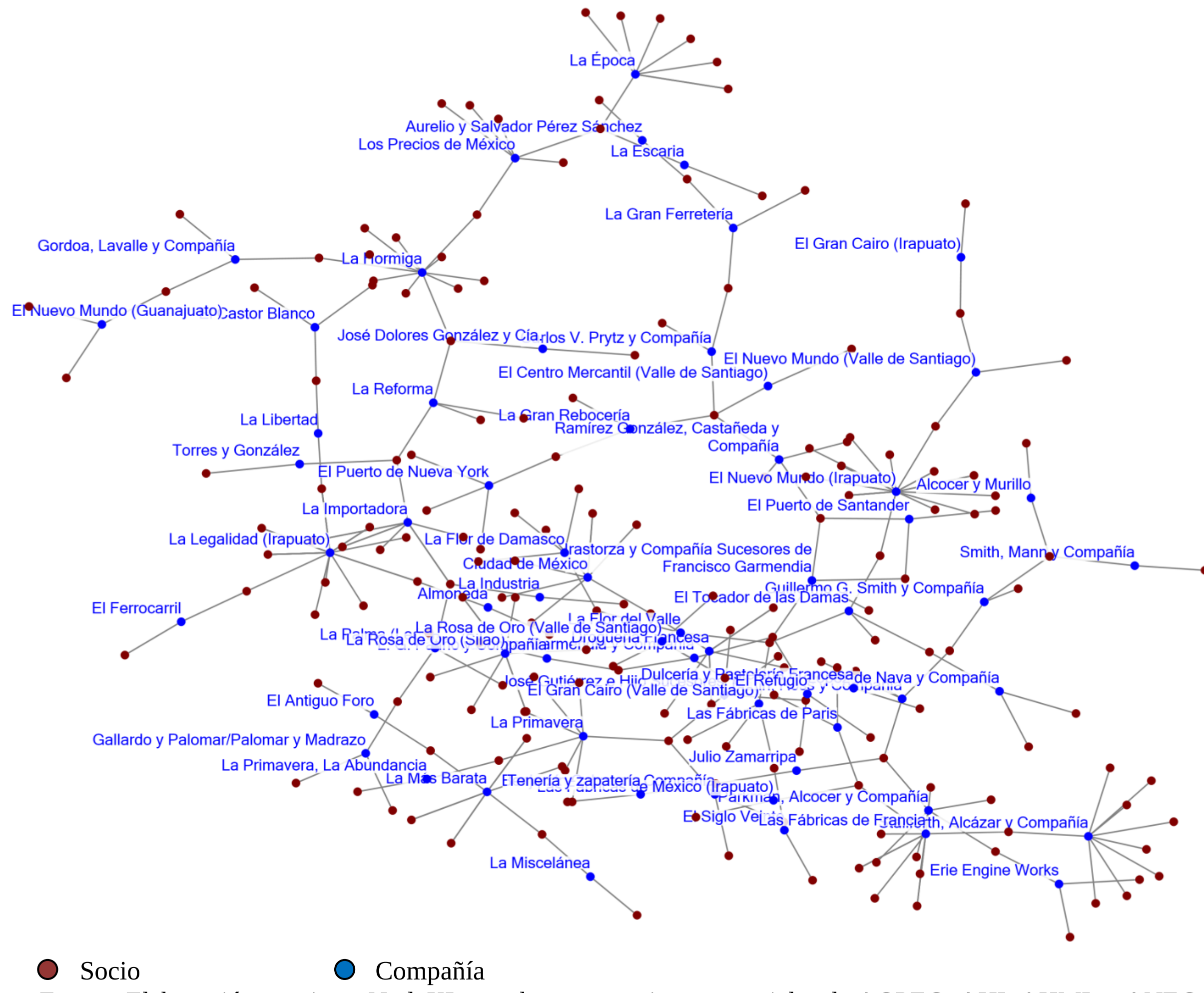
En las empresas comerciales primaron las relaciones contractuales donde los socios asumían la dirección, las responsabilidades financieras, técnicas, sociales y morales de la empresa, sin importar su forma jurídica o tamaño. Se cree que los comerciantes que no se asociaron siguieron las mismas estrategias, pero por ahora no hay datos.[60]

Los socios se ponían de acuerdo, veían y hablaban cotidianamente, compartían información y discutían los asuntos con los socios capitalistas: una sociedad significaba tener mutua confianza y satisfacer intereses semejantes, lo que se tradujo en un provecho conjunto, donde los derechos

[60] Como el caso de Ángel Díaz Rubín, en Puebla, quien fue un comerciante, un industrial textil, con una hacienda de caña para producir piloncillo, aguardiente y azúcar. Tuvo un gran almacén de abarrotes donde se surtían otras casas de comercio y el hecho de no estar asociado (no lo menciona la autora) no le impidió llegar a controlar una gran parte del comercio al mayoreo. GAMBOA, *Las actividades,* p. 142.

de cada socio fueron ejercidos cabalmente.[61] El hecho de que algunos de los socios vivieran juntos o fueran familiares les permitió un mayor grado de confianza para realizar un trabajo compuesto, de reflexión continua sobre el negocio, donde se cree reinaba un ambiente propicio; sin embargo, esa cercanía podía ocasionar también problemas, pues pasaban todos los días juntos, incluso con los dependientes, cuando llegaron a vivir en la misma tienda.[62]

Grafo 3.3 Red de compañías y socios que estuvieron más interrelacionados en el estado de Guanajuato, 1876-1911



Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Algunas de las casas comerciales se crearon por un individuo y al momento de ir aumentando el capital y trabajo fue cuando buscaron asociarse con otras personas. También al separarse,

[61] RODRÍGUEZ, *Tratado*, p. 119.
[62] Igual pasó en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 201.

alguno de los socios continuó con la tienda de forma individual.[63] Había varios factores que se necesitaban para crear y mantener una compañía: ya fuera combinar diversos agentes o saber obtener los conocimientos si era uno solo; acoplarse a las necesidades del mercado; y tener contacto con agentes secundarios en otras firmas, inversionistas, gerentes de compras, proveedores o comisionistas. Esto generó diferencias dentro de las compañías, debido a las oportunidades que creaban los socios, de acuerdo a sus competencias.[64]

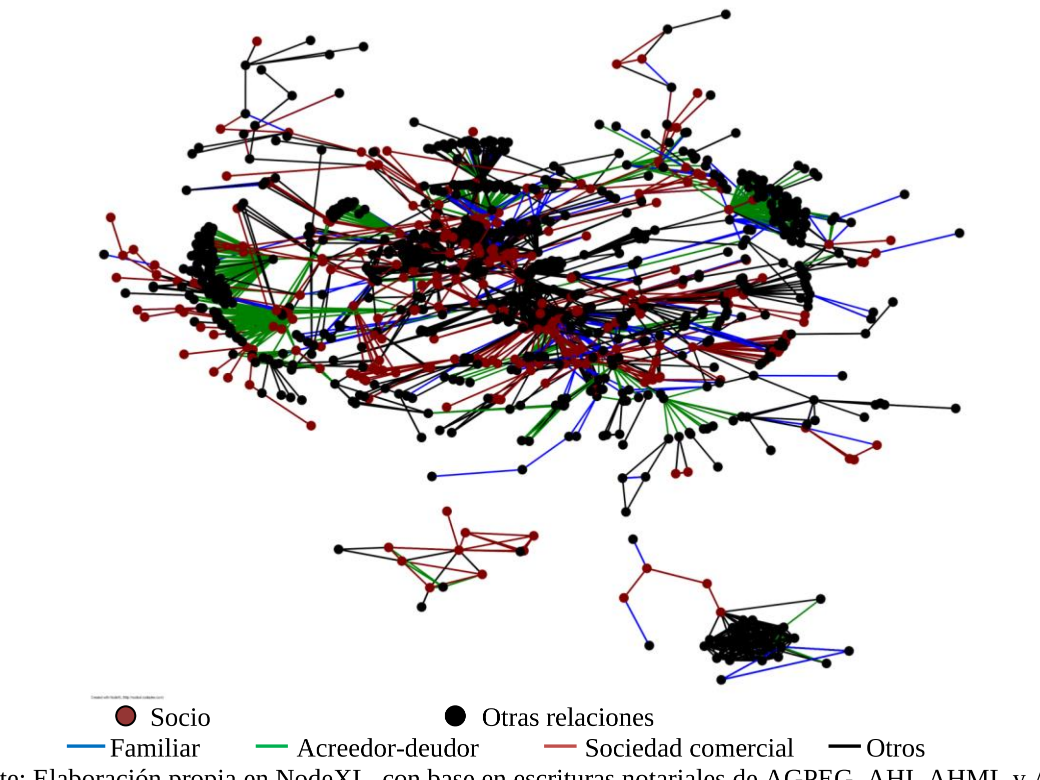
Las relaciones con proveedores o clientes podían formar una cascada de mediación y de acceso a otras personas, así como movilizar el capital relacional al servicio de otros, ya fuera como favores o deudas de amistad. Esto ocurrió incluso con los migrantes o connacionales, como también con familiares que vivían en otras ciudades.[65] Como se puede ver en el grafo 3.4, los socios entablaron otro tipo de vínculos que les permitieron relacionarse con otras compañías, con acreedores o deudores (en muchas ocasiones eran otros comerciantes, proveedores o clientes), con familiares que respaldaban las casas comerciales, y con otros agentes, como asalariados, representantes o apoderados, árbitros o testigos, que podían ser otros comerciantes con los cuales mantenían vínculos de negocios y en algún momento ejercieron otro papel que les brindó alguna ventaja en sus actividades. También se incluyen asociaciones en otro tipo de empresas no comerciales que se verán en el siguiente capítulo. Lo cierto es que hubo algunos comerciantes muy poco conectados, debido a que algunas escrituras solo mencionan a los socios, pero había enlaces, como ya se vio en el primer grafo, donde los diferentes individuos aportaron recursos sociales y económicos a las compañías, además de crear vínculos con proveedores y clientes.

El grupo interrelacionado más grande se conformó por personas y comerciantes que habitaban en las seis ciudades analizadas, además de otros estados y personas que radicaban en el extranjero. Los lazos verdes explican la conectividad financiera de los socios de las tiendas con proveedores, acreedores, deudores y compradores; los lazos azules indican las relaciones con familiares, aunque también hubo parentesco entre los socios, cuya relación se marcó con marrón; y los lazos en negro indican representantes o empleados del mostrador o mozos que luego podían

[63] Cerutti anota que en Monterrey había poco interés de los grandes comerciantes por asociarse entre 1850 y 1880, esto porque no querían participar en actividades arriesgadas, lo que sí harían después de 1890 al incursionar en la minería e industria fabril. CERUTTI, *Burguesía,* p. 111.
[64] HENREKSON Y STENKULA, "Swedish", p. 9.
[65] Por ejemplo, los barcelonnettes que estudia Gómez-Galvarriato, se otorgaban créditos entre paisanos, creando contratos a largo plazo y forzosos, tenían prohibido comprar productos fuera de las redes comerciales de la colonia, a cambio ofrecían facilidades de pago y ayudaban a ampliar los negocios o a inaugurar nuevas casas comerciales. GÓMEZ-GALVARRIATO, "Los barcelonnettes", p. 196.

pasar a ser socios, al aprender el oficio.[66] Todas estas relaciones interpersonales explican el funcionamiento, la confianza, la circulación de información, el cumplimiento de contratos, el acceso a recursos y la disminución de los costos de transacción.[67]

Grafo 3.4 Extracción de red más interrelacionada de comerciantes con otros agentes sociales y económicos



Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Como se observa en un acercamiento de la anterior red, hubo algunos agentes con éxito, más interconectados e importantes que se muestran en el grafo 3.5; el primero en importancia fue Ignacio Güemes, comerciante de León, quien resulta relevante por su incursión en empresas como el Molino de la Luz para la venta de harina; en la fundidora de hierro y metales La Esperanza; en la Compañía Explotadora de vino mezcal; en la excavación del pozo artesiano; en la tienda de ropa Las Tullerías,[68] de las más antiguas e importantes en León, que en 1906

---

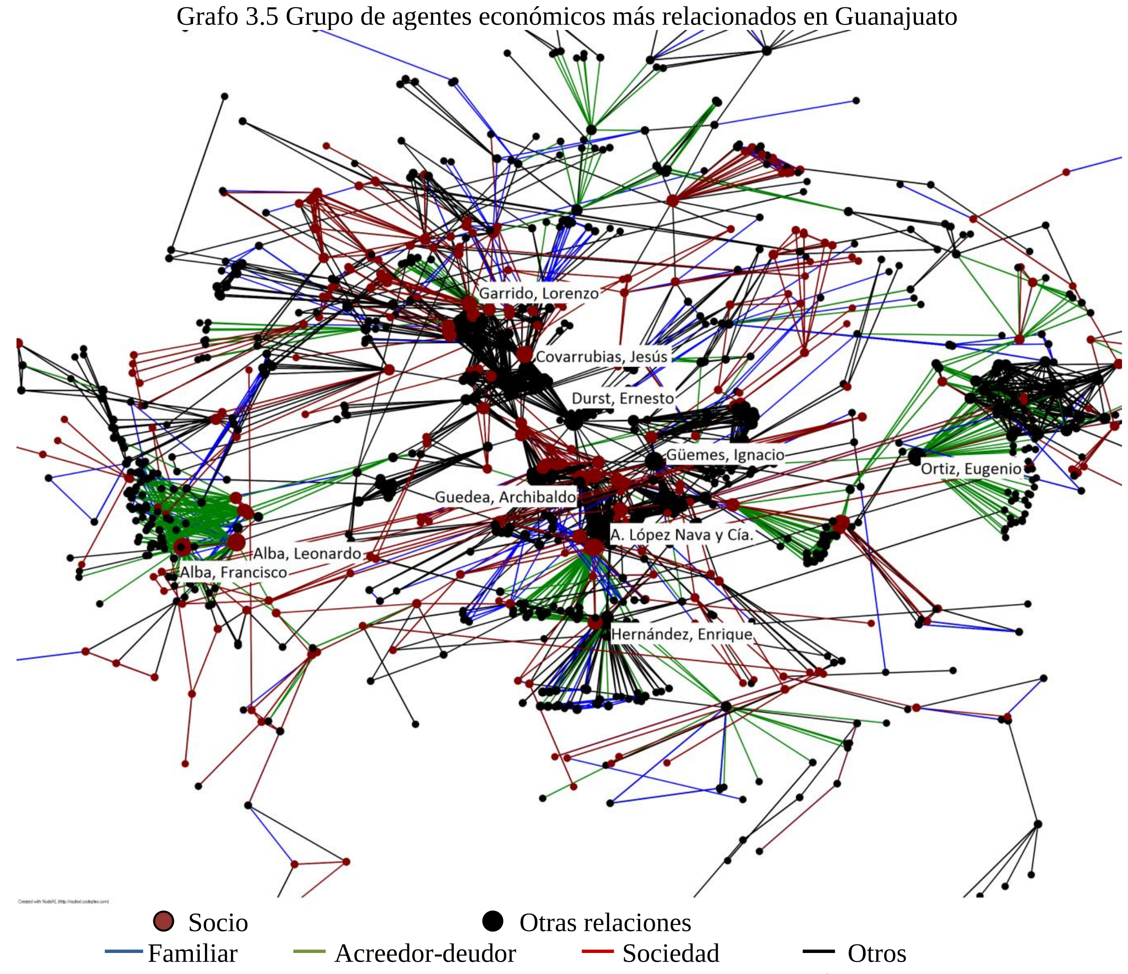
[66] En Guadalajara fueron muy importantes los lazos con los empelados, que luego podían volverse socios, y con los representantes en negocios financieros. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 159.

[67] Valerio asegura que en Guadalajara las redes sociales fueron fundamentales para la transmisión de estos beneficios, al relacionarse con los políticos, extranjeros y obtener reconocimiento personal o empresarial. VALERIO, “Almacenes”, p. 70; VALERIO, “Barcelonnettes”, p. 373.

[68] Fundada por tres franceses vascos, Cayetano Etchegaray, Domingo Segure y Juan Larron, comenzaron exportando calzado, sombreros de palma, sillas de montar, frenos, espuelas, rebozos, jorongos, tejidos corrientes de lana y algodón, se enviaban a Zacatecas, Durango, Chihuahua y Monterrey. Cuando Etchegaray se retiró de la compañía, se asoció al dependiente más avanzado, otro francés y así pasó en otras ocasiones. Los últimos socios fueron Martín

inauguró un pasaje comercial (tal vez como nuevo método de ventas al aglutinar diversas tiendas).

Grafo 3.5 Grupo de agentes económicos más relacionados en Guanajuato



Nota: otros incluye a socios en otras compañías y con otras profesiones.

Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Otro ejemplo es el estadounidense Ernesto A. Durst, industrial, agente aglutinador al conformar una empresa para excavar un pozo artesiano en la ciudad de León, que se creó en 1897, en la que se asociaron varios comerciantes. Otros de los agentes centrales fueron Archivaldo Guedea, agricultor de Irapuato, pero que también participó en las mismas compañías de Güemes, La Hormiga, en la venta de zapatos y ferretería, y la Compañía Minera de Comanja. Destacaron Manuel y Archivaldo Guedea en sociedad con Germán F. Phöls, quienes invirtieron en diversas compañías, además de tener su casa comercial. Lorenzo Garrido fue comerciante,

Juan-Chute y Enrique L. González, primer leones en entrar en la firma, este quedó como dueño único de la casa comercial. Al morir sin hijos heredó la casa a su hermana, momento a partir del cual declinó. ESQUIVEL, *Recordatorios*, pp. 198, 199, 204.

socio de la tienda *La Ilegalidad*, con un capital cercano a los $120,000, además de ser accionista en el Ferrocarril Urbano de Irapuato. Jesús Covarrubias fue comerciante y agricultor, socio de la Fábrica de Ladrillo, la Ferretería, la Tenería y del Ferrocarril Urbano, todos en Irapuato. Destacan por una mayor variedad de lazos crediticios, sobre todo a Guadalajara,[69] así como por su participación en otras importantes empresas que se verán con mayor detalle en el siguiente capítulo.

También destacó Eugenio Ortiz, comerciante de León, socio de la tienda *La Industria Nacional*. A. López de Nava, comerciante socio de la tienda *La Montañesa* en 1876 y *El Puerto de Nueva York* en 1882, ubicadas en León; socio en la Compañía explotadora de la mina de Comanja y Compañía explotadora de mezcal. Los hermanos Francisco y Leonardo Alba fueron socios de López de Nava en la casa comercial *La Montañesa.* Estos destacan por un gran número de lazos con acreedores y deudores porque se cuenta con inventarios que permiten conocer este tipo de vínculos, lo que no quiere decir que otros comerciantes no los tuvieran. Sobresalen los comerciantes de León e Irapuato, al conformarse como importantes ciudades comerciales e industriales, en detrimento de los agentes de la ciudad de Guanajuato, que perdieron la supremacía en el estado. Estas redes comerciales permitieron a los socios compartir responsabilidades, al contrario del comerciante que prefería actuar solo.

3.2.2 Inversión, créditos, utilidades y pérdidas

Para la apertura de toda empresa o compañía se necesitaba cierta liquidez y disponibilidad de créditos para la inversión inicial en enseres, herramientas, renta o acondicionamiento del local, además del contacto con los proveedores y el transporte de mercancías. El capital con que empezaron las empresas estudiadas casi siempre fue un ahorro que lograron los comerciantes con el paso del tiempo, muy pocos mencionaron que fueran préstamos y menos de los bancos, los cuales se instalaron solo en las principales ciudades de Guanajuato.[70] El principal se iba introduciendo poco a poco cuando se abría por primera vez una tienda, donde los costos de

[69] Los comerciantes de Irapuato mantenían diversas transacciones comerciales y crediticias con los de Guadalajara. Sus redes no eran tan fuertes con la ciudad de México, a pesar de estar conectados también por el ferrocarril. Dependía de las mercancías compradas o del comerciante, que prefería extender sus redes hacia cierta ciudad o proveedores.

[70] Algunos de ellos tenían su capital guardado en el banco y al momento de abrir la compañía otorgaron un cheque del Banco de Londres, México y Sudamérica o un préstamo del Banco Nacional de México, haciendo retiros parciales, conforme los fueron necesitando. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 45, 27 agosto 1889, f. 86-87; y T.2, Registro 2, 8 diciembre 1893, f. 2v-4v.

establecimiento podían consumir gran parte de él. La compra de mercancías casi siempre se hizo con créditos otorgados por los proveedores, que se pagaban en los siguientes meses, conforme se vendían los géneros. Poco a poco aumentaban los montos de las compras, a veces con límite a los créditos para mantener cierta independencia financiera por parte de la tienda.[71]

En los códigos de comercio de 1854 y de 1884, se entendía como préstamo mercantil al capital que se destinara para cualquier acto comercial y estipulaba un rédito oficial del 6%, pues uno mayor se consideraba usurero y estaba penalizado, sin embargo esto casi nunca se respetó. Las letras de cambio, pagarés a la orden y demás valores de comercio endosables, no estaban sujetos a esa tasa y se contrataban con entera "libertad". También se fijaba el tipo de moneda en que se debía pagar, generalmente en plata de cuño corriente, exceptuando cualquier papel moneda que circulara o fuera válido al momento del pago, pues con ello evitaban la imposición de billetes que podían perder su valor con los cambios políticos, aunque ya existieran los bancos que los respaldaban. No se podían cobrar réditos a los intereses, a menos que se hiciera un nuevo contrato y se capitalizaran los dividendos insolutos.[72]

Cuando los comerciantes hacían adquisiciones a crédito o pedían prestado, algunas veces no se pagaron réditos; cuando existieron se cargaron a los gastos muertos pues era un medio para tener más variedad de mercancías para vender. Hubo pocas sociedades que pactaron no "contraer créditos que afectaran a la sociedad".[73] Otras veces uno de los socios prestaba a la sociedad para hacer las compras, por ejemplo, un capital de $10,000, con un rédito anual de 6%, que se pagaría con las ganancias, conforme alcanzaran para amortizarlo.[74] Solo los socios con el uso de la firma social podían aceptar, ofrecer, girar, endosar o protestar libranzas y letras de cambios, y con ello comprometer el capital de la compañía. De esa forma podían responder judicial o extrajudicialmente ante alguna demanda.

Había diferentes formas de adquirir las mercancías que vendía cada establecimiento, según su giro o capital. Generalmente se acostumbraba pedir las mercancías a crédito, por la falta de circulante, ello permitía que el capital, sumado a la reinversión de las utilidades, variara de

[71] En una sociedad con capital de $13,000 se limitó a $5,000 la cantidad a comprometer en créditos. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 39, 9 marzo 1889, f. 74-76v.
[72] *Código de comercio*, 1854.
[73] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 19, 13 enero 1887, f. 41-42.
[74] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 49, 11 agosto 1890, f. 90-92.

compañía en compañía.[75] Algunos de los comerciantes fijaron el interés máximo a que podían obtenerse préstamos para la compra de mercancías, pues con ello garantizaban el obtener cierta utilidad, de acuerdo al ramo que giraban. Por ejemplo cuando el capital social era de $2,500, se podían pedir créditos de hasta $2,000, con un rédito máximo de 9% anual.[76] Una excepción la hicieron los socios de una botica, quienes acordaron solo hacer los pedidos en efectivo; su capital social ascendía a $1,200, aunque podían aumentarlo en $200 si faltare surtido en la botica.[77] El pago de contado permitía mantener la independencia económica de terceros, valor muy importante para el futuro, pues los riesgos que se tomaban al pedir créditos implicaban someterse a las necesidades del prestamista o los riesgos del mercado financiero.[78]

Las mercancías se compraban directamente a los productores o en tiendas mayoristas. Las compañías más pequeñas mencionaban a la ciudad de Guanajuato como centro de compra a mayoreo; otras compañías reportaban que las compras se harían en la ciudad de México; y las casas más grandes especificaban que sus pedidos los hacían directamente a Europa, lo que permitía mantener la vanguardia en ciertas mercancías y cubrir las expectativas de los clientes.[79] Guadalupe Rodríguez asegura que en Durango, los comercios de los franceses se identificaban con "lo moderno y lo elegante", al ofrecer novedades, telas finas, nuevas formas de vestir con ropa hecha, en vez de elaborada por sastres o modistas.[80] En estos casos, en Durango como en Guanajuato, los socios tenían una nacionalidad extranjera que facilitaba entablar vínculos del otro lado del mar, ya fuera por medio de familiares o directamente.[81]

---

[75] La tienda de Manuel Farquel y Manuel del Río estableció un límite de $6,000 de crédito para compra de las mercancías, cuando su capital social era de $3,000. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 6, 21 julio 1885, f. 12-17.
[76] Compañía para la apertura de una botica. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 22, 17 diciembre 1887, f. 46v-48v.
[77] Esta práctica de la compra al contado podía ser algo característico de las boticas, pues también la del Carmen lo estipuló. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 3, 13 marzo 1885, f. 6-9 y Registro 7, 14 septiembre 1885, f. 17-19v.
[78] La sociedad de Susano Villalobos y Cía., acordó hacer sus compras y ventas de zapatos solo de contado. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 51, 10 ene ro 1891, f. 94-97v.
[79] Esta práctica comenzó en 1863 por las tiendas de la ciudad de México. BÉRAUD-SUBERVILLE, "Centinelas", p. 257; igual pasó en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 145.
[80] RODRÍGUEZ, "Los barcelonnettes", p. 297.
[81] Calderón propone que la ciudad de México dejó de ser depósito de mercancías extranjeras después de 1868, en que los comerciantes se surtían de los puertos más cercanos, debido a la construcción de más caminos y la importancia que cobraron otras ciudades, pero para Guanajuato aún era el punto de compra. CALDERÓN, "La hacienda", p. 413.

Los gastos de administración básicos eran el pago de renta de local, impuestos,[82] sueldos de mozos o dependientes,[83] algunos incluían salarios a los mismos socios de acuerdo a las actividades que realizaban (sobre todo cuando no podían extraer las ganancias para sus gastos personales), el costo de viajes para compra de mercancías, el pago de documentos oficiales como escrituras o contratos, alimentos para los socios y dependientes,[84] alumbrado, carbón y leña, fletes, productos de aseo,[85] propaganda o reparto de mercancías, e imprevistos.[86] Estos trataban de restringirse al mínimo y evitarse "gastos superfluos".

Muchas de las actividades que implicaban abrir una tienda se ahorraban de cierta forma al asociarse con alguien que ya había afrontado esos costos de transacción o al obtener un traspaso, pues incluso si todos los socios eran nuevos, se limitaban a reorganizar la tienda, mantener los contactos de los proveedores y la clientela que estaba acostumbrada a acudir a ese establecimiento, siempre que no se cambiara de lugar y se mantuviera la confianza en los servicios ofrecidos. El traspaso de una tienda podía significar la continuidad de las redes al exterior, como herencia de los antiguos socios.

Algunas reconfiguraciones de las compañías fueron consideradas como traspasos al incluir a socios nuevos, un ejemplo es el de Víctor Audiffred y Juan B. Caire, cuando aceptaron en la sociedad a León García y Luis G. Bellón; a esta compañía se le cargó una deuda de $8,000 por traspaso, que se pagaría a los dos socios fundadores, quienes ya no prestarían trabajo personal en la tienda y podían dedicarse a atender otros negocios.[87] No parece que esos traspasos supusieran un perjuicio para los adquirientes, pues los inventarios se hacían con mucha cautela y con

---

[82] De estos impuestos sobre el comercio se habló en el capítulo dos, eran muy diferentes de acuerdo al capital y giro, pero también determinantes para fijar los precios, en ocasiones podían ser más del 20% sobre el valor de las mercancías, cuando había que pagar alcabalas, patente, timbre, impuesto municipal, alumbrado, entre otros.

[83] Algunas de las compañías más pequeñas estipularon contratar a un mozo, lo que podía representar un gasto innecesario si los mismos socios podían hacer la limpieza y ordenar la mercancía. En el caso de la tienda de barriles La Industria, con un capital de $450, solo uno de los socios quedó al frente de la administración de la tienda, por lo que necesitaba un mozo, a quien se daba de comer por $2 semanales. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 6, 1º junio 1894, f. 14v-17v.

[84] En la sociedad Cayetano Harán y Compañía Sucesores se estipuló el gasto de $40 mensuales por persona. Se cree que incluía los tres alimentos del día, pues era un monto importante. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 61, 28 agosto 1893, f. 121-125v; COELLO, "El comercio", p. 787.

[85] Para toda tienda era indispensable estar limpia y aseada para evitar las plagas o que las mercancías se echaran a perder. AHG, Fondo Ayuntamiento, Solicitudes al Ayuntamiento, Caja 3, Exp. 1 y 2, 29 marzo 1879, oficio 32.

[86] Una tienda pactó que si las entradas eran iguales a los gastos, estos se rebajarían un 20% para poder continuar con el giro. Solo dos tiendas pactaron el pago de repartidor y propagandista, lo que tal vez no era muy común o lo podían hacer los mismos dependientes. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 6, 21 julio 1885, f. 12-17; Registro 33, 20 diciembre 1888, f. 65-67; y Registro 49, 11 agosto 1890, f. 90-92.

[87] AGPEG, RPPC, Libro de Sociedades y Poderes, t. I, 1884-1893, f. 112v-115v.

descuentos a los bienes; si acaso los créditos traspasados eran un riesgo, al no poder cobrarlos, pero también se analizaba la posibilidad de que fueran dudosos o seguros, según los plazos fijados y los deudores.[88] Más bien habría que poner en tela de juicio las habilidades de los nuevos dueños para mantener, en las mismas o mejores condiciones, la tienda traspasada.

Las compañías debían fijar una dirección de residencia para responder ante cualquier evento judicial, con ello garantizaban su establecimiento y apego a las leyes vigentes; ello no quería decir que los socios debían residir en ese territorio, pues al tener sucursales o ser socios capitalistas podían estar en diferentes partes. Cuando se establecían filiales en otras ciudades se registraban las escrituras en esos espacios para quedar amparados ante los tribunales de esa jurisdicción (sobre todo en juicios, quiebras y suspensión de pagos) y vincular la sociedad a las normas fiscales de su domicilio social, pues los estados todavía podían legislar en materia comercial, aunque existiera el Código de Comercio de 1884.

El capital podía variar según los productos vendidos o aporte de los socios. Es importante mencionar cómo se clasificó a las compañías de acuerdo al principal que tuvieron. Del total de escrituras analizadas, se tienen 212 compañías comerciales (ver anexo 5), están ordenadas de acuerdo al lugar, al capital cuando lo marcan, el giro y el número de socios. Las 42 compañías más pequeñas se clasificaron con un caudal entre $100 y $1,900, ninguna de ellas logró aumentar mucho el principal y cambiar de estatus en los años en que hay información; hubo 78 con un monto mediano entre $2,000 y $9,900, más nueve que se volvieron grandes al paso de los años y dos que se volvieron pequeñas con los cambios de socios al sacar una parte del capital (no por problemas económicos); 50 grandes, con más de $10,000, y dos grandes que se volvieron medianas con el paso del tiempo al reconfigurarse el número de socios.[89] De 30 no se conoce el capital invertido, aunque debía especificarse en el contrato para efectos fiscales.

Algunas de las sociedades comerciales tuvieron más de una tienda en la misma localidad, pero con diferente nombre, como La Marina, La Nacional y La Primavera en Silao, cada una con una actividad diferenciada de ropa, abarrotes y mercería-ferretería respectivamente; y La Barra de Santander y La Babilona de Julián Ruiz y Hermano en Guanajuato; o La Primavera y La

---

[88] También en Guadalajara se hicieron traspasos de tiendas con un activo y pasivo por cobrar. VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 158.

[89] Esta clasificación se hizo en relación a la importancia que representaba el capital, no se puede hacer por el número de empleados o producción como otras empresas en el estado. Algunas de las compañías mineras que analiza Gámez en Guanajuato tuvieron un capital ente $400 y $7,500,000, considera a las compañías grandes aquellas con más de $1,000,000, pero no son comparables con las empresas comerciales. GÁMEZ, “Propiedad”, pp. 239, 303.

Abundancia de Mateo Guerrero y Compañía, la primera con el giro de ropa y abarrotes, y la segunda panadería. De esa forma se especializaban en la venta de una mercancía, para poder atender mejor al cliente en un establecimiento, pero ampliaban sus inversiones en la venta de otros productos que tenían gran demanda, conforme iban conociendo el mercado local.

Unas compañías de las grandes lograron tener más de una sucursal, gracias a una mayor capitalización. Como Las Fábricas de Francia de Caire, Pons y Cía., que tuvieron tres tiendas y un principal que pasó en pocos años de $85,000 a $176,000 (ver foto 3.4 de la sucursal en León. Bittrolff, Niemeyer y Compañía tuvieron tres ferreterías y mercerías, que sumaron un capital de $70,000. La compañía Rembez[90] y Bezaury, como la de Fuentes y Piña, tuvieron tiendas en León y Chihuahua. Otras de las más grandes eran tiendas de ropa como Las Fábricas Universales, La Ciudad de México y La Bufa. Otra combinó el comercio con actividades agrícolas y al sumar el valor de la propiedad, el capital resultó importante, como Ramón Vargas y Compañía.[91]

Siguieron en importancia económica la empresa de Stallforth, Alcázar y Compañía (foto 3.4, al lado izquierdo de El Surtidor), dedicada al comercio, minería y agricultura, comercialización de plata y acuñación de moneda, banca y préstamos, entre otras actividades, con más de $370,000 al final de su trayectoria empresarial, además de que sus socios tuvieron otros negocios importantes de forma particular.[92] En León destacó La Hormiga, almacén de ferretería y zapatería con $200,000. Y El Nuevo Mundo, en Irapuato, con una inversión de $112,000.[93]

Valerio considera que las casas comerciales modernas crearon grandes almacenes, como en las principales ciudades de Europa o América Latina, con la arquitectura de varios pisos, organizados por plantas o secciones de mercancías, por donde podían deambular los clientes; a diferencia de las tiendas tradicionales donde el mostrador detenía el paso de los compradores.[94] Estos almacenes modernos se instalaron en la ciudad de México y Guadalajara, por desgracia la

---

[90] Ramón Rembez fue un soldado francés que se quedó en León después del Imperio de Maximiliano. Se casó con Jesús Guedea. Abrió una mercería en el portal Bravo y calle Real de Guanajuato. luego se asoció con su cuñado Ulises Bezaury y fundaron una casa de artículos de León, que enviaban a Chihuahua. ESQUIVEL, *Recordatorios*, pp. 222, 232.

[91] Como en Guanajuato, los comerciantes más importantes de Mazatlán también tuvieron varias tiendas, lo que les permitió ampliar su influencia mercantil, establecieron subsidiarias en otras ciudades, con ello lograron controlar el mercado interno de Sinaloa, Sonora, Durango, Baja California y hasta Chiapas. ROMÁN, *El Comercio,* p. 82.

[92] Las compañías comerciales más importantes en Sinaloa también contaron con un capital entre los $20,000 y $240,000, aunque las casas eran monopolistas. ROMÁN, *El Comercio,* p. 83.

[93] Otras tiendas importantes en Irapuato fueron El Nilo de Teódulo Negrete; La Gran Señora, de Nicolás Hernández; Las Fábricas de México de Víctor Gutiérrez; La Legalidad, de Santiago Garrido; La Botica de la Cruz, del Dr. Luis Cruz Díaz; y la Mercería de José H. Luna Hernández, no hay muchos datos por ser en su mayoría de un solo propietario. MARTÍN, *Monografía,* p. 108.

[94] VALERIO, "Almacenes", p. 69.

información que se tiene no permite saber cómo era la organización espacial de las tiendas en Guanajuato para asegurar que adoptaron este sistema, excepto por un caso de remodelación de una casa arrendada para instalar una tienda, en que se sabe tenía habitaciones amplias para poner las mercancías.[95]

Foto 3.3 Principales tiendas en el centro de Guanajuato



Fototeca Romualdo García.

Foto 3.4 Las Fábricas de Francia, en el centro de León

Fototeca AHML

Una cualidad importante de las casas comerciales, era que cuando tenían éxito podían abrir otras sucursales para ampliar el negocio. Esa posibilidad era viable cuando se trataba de compañías con un capital considerable, al contrario de la compañía entre Fonseca y Durán, que estipuló la posibilidad de abrir varias sucursales para la venta de vino, licor y pulque, cuando su capital social fue de $200.[96] Esta visión a futuro era importante, porque en ocasiones buscaban ser su propio patrón y crear un negocio para vivir. Parte de innovar estaba en desear más de lo que se tenía; llegar a un consenso entre los socios para tomar las mejores decisiones respecto al capital invertido, con una actitud proactiva a las tendencias del mercado, para lograr tener influencia en ciertos bienes o una gran variedad de ellos.[97]

Las actividades en que invirtieron las compañías fueron variadas, como se puede ver en el anexo 5. De tres no se sabe con exactitud a qué se dedicaron; 32 vendían abarrotes pero en ocasiones incluían otros bienes como cigarros, semillas, tenería o licores; 44 se dedicaron a la

---

[95] Caire y Audiffred pactaron la renta de la casa situada en la calle de Cruz Verde número 18, letra Z, por un plazo forzoso de 18 años, para la venta de ropa; de esta forma aseguraron un lugar estratégico, por su ubicación en el centro de la ciudad. La renta era de $125 mensuales y podían hacer mejoras por su cuenta para adaptarla a las necesidades de la tienda. AGPEG, RPPC, Libro de Hipotecas, t. 11, 1888-1890, f. 44v-47v.
[96] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 15, 20 agosto 1886, f. 35-36.
[97] MALLARD, *Petit,* p. 24.

venta de efectos varios de comercio, incluyendo ropa, bienes nacionales y extranjeros; en 35 la actividad principal era la venta de ropa, pero se incluía otro tipo de géneros muy variados; las 17 boticas incluían efectos de farmacia y medicinas; 17 zapaterías que vendían cueros y otros productos derivados, además una de ellas fabricaba objetos de cera, otra tejidos de lana y algodón, una más incluía una almoneda, y otra una corambrería; tres tiendas de muebles; seis de venta de semillas y comisiones; y tres tiendas mixtas (de ropa y abarrotes). Hubo 21 mercerías y ferreterías que conjuntaron la sedería, lencería, dos de ellas con zapatería y una con venta de maquinaria agrícola; seis dedicadas a la venta agrícola, de las cuales tres incluían ganado; nueve dulcerías, licorerías, panaderías y chocolaterías. Además dos tabaquerías, dos tiendas de jabón, tres de papelería, publicaciones, instrumentos musicales y mercería; una compañía de negocios comerciales y mineros; una tocinería; una de venta de cerámica; una jarciería; una sombrerería; tres vendían o rentaban maquinaria agrícola y una de ellas también carruajes; y una de comercio, industria y teléfonos.

Aunque se especificaran los objetos que vendía la compañía, nunca limitaron las operaciones alternas que podían realizar, ya fueran ocasionales o permanentes, comprendidas como comerciales y en ocasiones productivas. Podían vender cualquier cosa que les conviniera, tener consignaciones, comisiones, representaciones nacionales y extranjeras, aceptar cambios, compras y ventas de fincas, poderes para fideicomisos, lanzamientos,[98] cobros judiciales y extrajudiciales, entre otras actividades.[99]

Todo ello daba mayores posibilidades de agrandar los negocios comerciales y las redes, obtener mayores ventajas innovando en los productos para atraer más clientela o aprovechar alguna demanda especial requerida por la sociedad. Algunas de las compañías comerciales incluyeron la fabricación del producto a vender, como fue el caso de una fábrica de puros y cigarros o una cerería, esto traía como ventaja ofrecer un bien específico, crearlo de acuerdo a los gustos y necesidades de la población donde se localizaba la tienda, también permitía aumentar o mantener la reserva de mercancía de acuerdo a las ventas al menudeo, como el poder ofrecer el producto para su venta a mayoreo a otros establecimientos, ampliando las posibles redes clientelares.

---

[98] Despojo de alguna posesión por fuerza judicial. ESCRICHE, *Diccionario*, p. 1135.
[99] AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 19, 27 octubre 1906, p. 83v-87v.

C. M. Bush y Compañía, además de vender la maquinaria, se dedicó a rentarla por el carácter de su giro.[100] El costo de la maquinaria impedía que todos pudieran adquirirla, por lo que era más fácil alquilarla por ciertos periodos, lo que permitía al cliente conocer su utilidad y ahorro de costos en la industria o minería, lo cual podía alentar en un futuro la implementación definitiva de esa tecnología. La renta de la maquinaria, y no solo la venta, otorgó beneficios a los clientes y socios, razón por la cual esta compañía logró tener sucursales en la ciudad de México, San Luis Potosí y Guanajuato.

Manuel Miño asegura que en la ciudad de México había una diferencia entre los productos ofrecidos por los comerciantes extranjeros. Por ejemplo, los españoles vendían abarrotes y ultramarinos; los franceses ropa y novedades; los alemanes e ingleses tenían las ferreterías, armerías y mercerías; los mexicanos artículos de comisión, frutas y verduras o eran ambulantes.[101] En el estado de Guanajuato no había una preferencia por dedicase a una actividad, además los extranjeros se asociaron con mexicanos y no hubo esa distinción tan clara de los productos vendidos.

Los socios con más tiempo en la negociación, jugaron el papel de maestros de los nuevos, les transmitieron conocimientos e información, muchas veces fueron consejeros, pues todo se les consultaba antes de cualquier transacción, sobre todo en las tiendas de más importancia. Los socios más antiguos ya no permanecían tanto tiempo en las tiendas, al gozar de ciertos privilegios por antigüedad, por el capital acumulado, por los conocimientos adquiridos y por los vínculos relacionales, lo que proporcionaba beneficios al giro comercial por la sola presencia de ese agente reconocido.

La mayoría de los extranjeros vinieron sin capital o con muy poco, éste no siempre se creó en Guanajuato, sino en otros lugares a los que llegaron primero. Las casas comerciales de extranjeros contaron con capital creado en México, como pasó con otros comerciantes en el país, que llegaron ayudados por sus parientes o connacionales y cuando tuvieron algún capital propio abrieron su tienda.[102]

La solidaridad que se ofrecían entre los socios u otros comerciantes se manifestaba de diversos modos, como: asistencia económica, préstamos, empleos, alojamiento, alimentos,

---

[100] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 50, 8 octubre 1890, f. 92-95v.
[101] MIÑO, “Tendencias”, p. 126.
[102] Así lo demuestran los estudios de Leticia Gamboa, Chantal Cramaussel, Sergio Valerio, entre otros. Rodríguez señala que empezaban tras el mostrador, luego al frente y posteriormente se independizaban o se volvían socios de la empresa. RODRÍGUEZ, “Los barcelonnettes”, p. 299.

herramientas y servicios, sobre todo respaldo moral y transmisión de conocimientos,[103] ya que no había organismos donde estudiar o aprender el oficio, todo era en la práctica. Este respaldo era más evidente entre los migrantes, que no tenían en un principio ninguna otra relación en quien apoyarse, ni gozaban tampoco de la confianza de la población en general, pues eran casi desconocidos, pero poco a poco se iban insertando en ella: el matrimonio fue una de las mejores formas de acercarse a la sociedad, a un mayor número de recursos económicos, de vínculos personales y de cohesionar al grupo de comerciantes. En Guanajuato no se observa ese afán de evitar casarse por parte de los extranjeros, como el caso de los barcelonnettes, que preferían formar lazos amorosos en su tierra de origen.[104]

Los prestamistas o acreedores de algunas sociedades eran familiares, la esposa o el papá de alguno de los socios. Por ejemplo en la sociedad de Villaseñor y Zavala, el socio capitalista era el padre y respaldaba a su hijo.[105] Además de establecer redes financieras entre familiares, también el mismo origen fue un determinante, por ejemplo los franceses Audiffred y Caire, estuvieron estrechamente relacionados con los otros comerciantes de la ciudad de Guanajuato, en especial con sus coterráneos, a quienes otorgaron créditos para la creación de otras empresas, como a Florimond Cottier;[106] o a Claudio Caire y Marius Hellion, a quienes rentaban una casa y les vendieron mercancías para la *Dulcería y Pastelería Moderna*, a quienes Alejo Harán, también francés, había prestado capital.[107] Estos acreedores eran importadores directos de Europa, tenían la oportunidad de vender a su vez al mayoreo. Estas redes hablan de la cooperación entre comerciantes, pero también de la libre competencia, pues no mantuvieron un monopolio de las mercancías introducidas, sino que las ofrecieron a otros para revender en la misma ciudad.[108]

Cuando solo uno de los socios estaba encargado de la administración, debía pedir el consentimiento del socio capitalista para la venta a crédito, en ocasiones esto se hacía por cuenta y riesgo de ese socio; si los créditos resultaban incobrables, éste sería quien pagara las

---

[103] ADLER Y PÉREZ, *Una familia*, p. 172; igual pasó con los barcelonnettes en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 90.
[104] RODRÍGUEZ, "Los barcelonnettes", p. 300; VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 200.
[105] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 28, 26 julio 1888, f. 57v-59v.
[106] *Periódico Oficial*, 8 de agosto de 1878, núm. 25, t. 4, p. 299.
[107] AGPEG, STJ, Juzgado Civil, Caja 152, Exp. 25.
[108] Los comerciantes extranjeros de Mazatlán, en Sinaloa, monopolizaron la introducción de bienes, ya que ahí no se producían manufacturas porque era una zona minera y agrícola. Lograron crear este tipo de empresas por el capital, los contactos y créditos en el exterior. Las condiciones de puerto generaron otra dinámica comercial que no se adoptó en Guanajuato. ROMÁN, *El Comercio*, pp. 42-43.

pérdidas.[109] En ese caso, era su responsabilidad conocer la solvencia y capacidad de pago de la persona, esto implicaba investigar a los clientes, entre conocidos o a través de terceros para hacerlos sujetos de crédito. Ello implicaba ciertos costos en tiempo, uso de favores de conocidos, tanto para los comerciantes como para los clientes que desearan obtener esas prestaciones.

La cantidad de créditos a otorgar a los clientes también se podía limitar, por ejemplo, en una tienda donde el capital era de $3,000, solo podían legar a $100; o a $15 cuando el capital fue de $500.[110] Hasta que se pagaran se podían otorgar más créditos, lo que podía suceder en semanas, meses o años, ya que había quienes tenían problemas para amortizarlos. En algunas tiendas quedó prohibido hacer fiados o vender a crédito, con ello pretendían disminuir los problemas de la compañía, pero también podían perder clientes potenciales.[111]

Las actividades crediticias eran complicadas, por lo que en ocasiones se necesitaba a terceros para realizarlas. Con esa finalidad se creó Yllades y Compañía, dedicada de forma específica a los préstamos de dinero u operaciones con interés, avaladas por pagarés a la orden, libranzas, letras de cambio, hipotecas, retroventas o cualquier otro tipo de documentos crediticios.[112] Esta actividad no se realizaba solo en un espacio, sino donde los préstamos se hubieran establecido y traspasado, podía ser en otro estado o país.[113] Esa sociedad no tuvo éxito, pues se disolvió seis meses después de ser creada.

Las compañías de operaciones crediticias requerían de cobradores de "confianza" para evitar la falsificación de los documentos o el robo del dinero colectado.[114] Aceptar el traspaso de los créditos conllevaba un gran riesgo, aunque se los dieran a un menor costo, pues un juicio podía durar años y aún cuando se ganara, las personas ponían trabas para entregar el bien hipotecado o el dinero, lo que podía hacer desistir al acreedor.[115]

---

[109] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 33, 20 diciembre 1888, f. 65-67.

[110] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 3, 3 enero 1894, f. 4v-6v; Registro 9, 10 septiembre 1894, f. 19v-21.

[111] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 1, 8 diciembre 1893, f. 1-2v.

[112] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 7, 28 julio 1894, f. 17v-18. Como en Guadalajara, donde la sociedad E. Lébre y Cía. tuvo problemas para hacer efectivo el cobro de créditos. VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 151.

[113] Por ejemplo, el doctor José F. Vélez compró mercancía para su botica a M. Charles Petit, en París, Francia. Cuando este último no recibió el pago, endosó su cobro a favor de Offroy Guiard y Compañía, establecida en la ciudad de México, quienes lo pasaron al Banco Nacional de México, quien lo traspasó a Lewis y Block, quienes finalmente pidieron que lo cobrara Francisco de P. Fernández, juez de letras de lo civil en Guanajuato. AGPEG, STJ, JC, Caja 325, Exp. 17.

[114] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 60, 23 agosto 1893, f. 119-121.

[115] Por un préstamo de $2,000 hecho en 1884, se comenzó el juicio para demandar el pago en 1889 por muerte del acreedor. Sus herederos traspasaron el adeudo a Marciana Ponce por $900, quien demandó la adjudicación de una

Este tipo de documentos eran manejados constantemente por los comerciantes a falta de liquidez o circulación de moneda suficiente para hacer o cobrar los pagos. Otorgaban la ventaja de que no se debía desembolsar o cargar con el dinero cuando se hacían las compras, pero existía la posibilidad de que el deudor no pagara a tiempo. Los problemas para cobrar un crédito, aun cuando hubiera un bien que embargar eran: que la propiedad perteneciera a diferentes dueños; que el deudor hubiera fallecido y estar en proceso el juicio para la herencia, el cual podía durar años y había que esperar hasta su conclusión para saber si había bienes de dónde exigir el pago;[116] que se hubiera otorgado a personas que habían quebrado y que también llevaban un proceso judicial; o porque los deudores eran viudas o mujeres solas y era hasta que fallecían cuando se apropiaban del bien.[117] Este tipo de créditos requerían gestiones judiciales y extrajudiciales, arreglos y convenios que exigían tiempo y dinero, por lo que se podían dar por perdidos cuando la cantidad adeudaba representaba menos de lo que se gastaba, debido al escaso capital del deudor. Esos créditos incobrables no se eliminaban completamente del balance, se tenían en cuenta en los libros, en caso de que un día fueran reconocidos y pagados.[118] Siempre se repartieron a cada socio, incluso cuando alguno se hubiera separado.[119]

Además de otorgar créditos como compañía, también se hacían de forma personal para acrecentar su haber. Juan B. Caire llegó a prestar cantidades importantes, como $6,000 a Manuel Díaz Barriga.[120] Manuel P. Otero fue un comerciante dedicado casi de forma exclusiva al préstamo de capitales, su establecimiento se llamaba La Madrileña, no tenía socios, pero su sobrino, Manuel A. Otero, era su apoderado y ayudante; este comerciante se caracterizó por cobrar altos réditos, entre 15% y 24% anuales, además se reservaba el derecho de solicitar el pago del capital antes del plazo establecido; aseguraba el pago de sus créditos por diferentes medios, como el poder vender las fincas hipotecadas sin necesidad de recurrir a juicio.[121]

---

finca del deudor. En 1901 Ponce desistió en su perjuicio, aunque había ganado, pues no podía hacer que le entregaran la finca. AGPEG, STJ, JC, Caja 8, Exp. 8.

[116] La sociedad Caire y Audiffred ofreció un crédito a su cliente Cayetano Rubio, quien murió debiendo $5,286, que fue cedido a Juan G. Barajas para no esperar a que terminara el juicio testamentario para cobrarlo. AHG, PC, libro 187, escritura 90, 09-05-1882, f. 153v.

[117] Por ejemplo, estos tipos de créditos sin valor los tenía la sociedad de Cayetano Harán y Compañía Sucesores. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 27, 12 junio 1888, f. 55v-57v.

[118] Antes de 1880, por la inestabilidad política, el gobierno exigía préstamos forzosos a los comerciantes, se trataron de cobrar en años posteriores, dependiendo de las autoridades en turno.

[119] Cayetano Harán y Compañía Sucesores, reconocían adeudos de varios años atrás, pertenecientes a antiguos socios. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 61, 28 agosto 1893, f. 121-125v.

[120] AGPEG, RPPC, Libro de Hipotecas, t. 11, 1888-1890, f. 65f-67f.

[121] AHG, PC, Libro 196, Escritura 24, 15 febrero 1886, f. 37.

Los pagos entre proveedores y grandes compañías se hacían cada cierto número de meses, pero con los clientes había una circulación más constante de capital por el pequeño monto y por la cercanía para cobrarlo. Tal vez las relaciones mercantiles no eran tan duraderas para los comerciantes que preferían hacer sus compras al contado y no otorgar créditos a sus clientes, pues de algún modo restringían las visitas mutuas al no tener que hacer abonos y la posibilidad de generar más intercambios económicos. Así, el sistema de créditos podía crear una amplia red, pero también existía una constante entrada y salida de ella, al cumplir con los pagos o romper esos pactos al dejarlos insolutos. Al pedir u otorgar préstamos a otros comerciantes, a clientes y a particulares, crearon una red mucho más amplia y recíproca de información, favores, servicios financieros y ventajas.

El pago de los créditos y réditos no siempre se hizo en efectivo, sino con bienes inmuebles que les fueron traspasados, con mercancía, con favores o trabajo. Es de resaltar que parte de esa red con deudores y acreedores estaba oculta para evitar el pago de impuestos, respaldados solo por su palabra, porque la integraban amigos y familiares.[122] Al momento de dictar sus testamentos, los comerciantes manifestaban si había deudas y créditos con otras personas, lo que permitió conocer las redes financieras y comerciales en cierto momento de su vida. También hubo quien se preocupó por mantener sus finanzas equilibradas, evitando los créditos activos y pasivos personales al final de su vida.

Por otro lado, las sociedades esperaban un cierto porcentaje de utilidades después del primer balance, que se hacía a los seis u doce meses. Esa revisión permitiría ver la funcionalidad y la viabilidad de la empresa, gracias a su trabajo y empeño. Era importante conocer las ganancias, ya que de esos ingresos se tomaba una cantidad mensual para poder pagar los gastos particulares y familiares.

El balance permitía evaluar si había pérdidas o ganancias y si éstas últimas eran suficientes para continuar con la empresa, conocer los perfiles de los clientes, las prácticas de compraventa, lo que tenía nula demanda, los periodos de mayores ventas y las existencias. Podía haber más balances de acuerdo a las necesidades o requerimientos de los socios, pero esto conllevaba un costo en tiempo y esfuerzo invertido para la revisión de los libros y contabilidad de las mercancías. En muy pocos casos fijaron el monto necesario de ganancias netas anuales como

---

[122] Estos contratos de palabra eran comunes en todo México, Uribe, menciona un trato de honorabilidad para la venta de 300 vacas en Ensenada. URIBE, “Negociantes”, p. 82.

medida para continuar la sociedad, como la compañía que vendía publicaciones, suscripciones, papelería y mercería, que estipuló necesaria una utilidad de 9% anual sobre los $4,000 invertidos.[123] Este margen de beneficio exigido para continuar la sociedad habla de la capacidad mercantil para obtener ganancias respecto a otras actividades económicas, pues en las compañías dedicadas a la minería o industria no se especificaba esta necesidad, al ser más fluctuante, sobre todo la primera.

En los balances era muy importante la manera de contabilizar las mercancías e incluso los créditos: a los efectos que tuvieran más de un año se les rebajaba un tanto por ciento (15% por ejemplo) debido al desgaste natural de almacenamiento; se ajustaba el precio para aquellas con demérito o se valoraban con el mismo precio de costo (podía ser de 5% a 15% menos);[124] las cuentas de mostrador, aunque estuvieran al corriente en sus abonos podían sufrir una rebaja (del 10%); los créditos de más de seis meses vencidos se ponían en el inventario como malos aunque hubiera una esperanza de cobrarlos;[125] los enseres se contabilizaban rebajando un porcentaje de acuerdo con el deterioro que hubieran sufrido. Este desglose se hacía con el fin de tener claro el capital introducido, los gastos, las pérdidas o las ganancias a repartir entre cada socio.

De las 241 escrituras analizadas, en 173 hubo una repartición proporcional de las ganancias y pérdidas, ya fuera 50% para cada socios,[126] 33.3% entre tres o 25% entre cuatro. En otras 68, las ganancias fueron repartidas de forma dispar, ya fuera por el capital invertido o porque algún socio aportaba más trabajo; por ejemplo hubo siete casos donde las compañías con dos socios se repartieron 60/40%; cinco donde fue de 66.6/33.3%; otras cinco donde fue de 75/25%.

Se cree que, antes de fijar el reparto de las utilidades y pérdidas en el contrato, había un arreglo mutuo, por tanto, la desigualdad en los porcentajes no era considerada injusta, sino una retribución por los conocimientos, trabajo y/o capital invertido, pues hasta ahora no se conocen quejas por ello. Esas condiciones podían cambiar conforme evolucionaba la sociedad o se

---

[123] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 33, 20 diciembre 1888, f. 65-67.

[124] El costo de oportunidad de introducir ciertas mercancías que en un momento se pensaba podían tener éxito se reflejaba en los balances, al momento de ver si se vendían o no. Con estas ventas podían generar importantes ganancias o en ocasiones pérdidas, pero ese riesgo es lo que permitía innovar, estar a la moda, tener nueva tecnología o materiales.

[125] En la sociedad mercantil de Obregón y Gómez pactaron hacer un descuento del 50% "cuando menos" a los créditos activos al momento de hacer el balance anual. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 23, 27 diciembre 1887, f. 48v-50v.

[126] Tres de éstos especificaron que solo un socio pagaría las pérdidas, en El Vapor las pagaría el socio capitalista, en la Barra Chica el socio industrial, en la Cerámica Artística ambos socios afrontaban las pérdidas, pero el socio capitalista no pagaría más de lo invertido en caso de ser mayores.

desenvolvían los socios. Podían tocar pocas utilidades a un socio nuevo, pero en compensación recibía una enseñanza.[127]

Las utilidades reinvertidas en la sociedad pasaban a ser parte del capital social; cuando alguno de los socios introdujo más que el otro, se pactó pagar un rédito por esa diferencia. Solo en el caso de la Droguería Francesa, dos de los socios recibirían 8% como dividendos sobre las utilidades que dejaron para el fomento de la tienda, el otro socio no tenía que ocuparse de los asuntos de la negociación al ser solo capitalista.[128] Además, se ofrecían incentivos extras para lograr un mayor porcentaje de utilidades, como Manuel Farquel, quien pactó dar $500 al socio administrador Manuel del Río, si en dos años lograba obtener una ganancia que doblara el capital de $3,000.[129] Las utilidades eran una retribución por los riesgos tomados, por las decisiones acertadas de introducir ciertas mercancías, fijar los precios adecuados según la plaza en que se vendían, pero sobre todo eran la retribución al trabajo.[130]

De las compañías que lo mencionaron, una podía tomar las ganancias semestralmente, ocho podían tomar las utilidades de forma anual;[131] dos podían tomar un porcentaje de 15% o 25% anual y el resto lo reinvertían; dos hasta el segundo año de la sociedad y otra cada cinco años; 47 no podían retirarlas hasta concluida la sociedad; una hasta reunir $10,000 como fondo social; en otra podían dejarlas o sacarlas; en una solo 50% pues el resto se dejaba para el fomento de la sociedad (ver anexo 5). Es cierto que entre más capital se dejara para aumentar las actividades de la compañía, más ganancias se podían lograr e invertir en otras actividades, como se verá en el siguiente capítulo.[132] Esta reinversión o diversificación del capital permitía crear también prestigio y fama, el ensanche de las actividades realizadas, imponerse ante los competidores, aumentar la clientela y obtener mayores utilidades gracias a las actividades del empresariado, al coordinar sus capacidades con el principal.[133]

Es de entenderse que la mayoría de los comerciantes, o en particular los que tenían todo su capital invertido en la tienda, no poseían otros recursos para vivir, por lo que en caso de enfermedad o urgencia, algunos socios estipularon poder extraer lo necesario. Atender la salud

---

[127] La enseñanza podía ser muy severa para conservar el prestigio de la tienda. COELLO, “El comercio”, p. 786.
[128] AGPEG, RPPC, 1895-1899 Sociedades Mercantiles, Escritura 2, 10 noviembre 1895, f. 4v-7v.
[129] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 6, 21 julio 1885, f. 12-17.
[130] VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, p. 14.
[131] La compañía El Volcán prohibió aumentar el capital en los negocios que realizaba y las utilidades se retiraban anualmente. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 58, 13 julio 1893, f. 116v-118.
[132] AGPEG, RPPC, 1895-1899 Sociedades Mercantiles, Escritura 4, 20 abril 1896, p. 8v-10.
[133] BARRERA, *Estudios*, p. 260.

propia, como de la familia, era indispensable para mantener a los socios al frente de los negocios mercantiles, por lo que no se les podía negar ese beneficio. Algunas empresas se crearon para cumplir obligaciones económicas, pero también para brindar una protección social, por lo menos a los socios, empleados y familiares, lo que contradice la idea de que el empresario actúa de una manera racional y económica, donde solo se busca la ganancia y el lucro.[134]

El capital que se preveía tomar por socio dependía del principal invertido, variaba entre $7.50 y $500 mensuales, que eran descontados de las utilidades de cada uno al final del año. Muchas veces ese capital podía ser mayor a lo invertido, por lo que esperaban tener utilidades de más del 100% al año. Como se puede ver en el anexo 5: veinticuatro de las compañías, fueron las que previeron tomar entre 64% y 190% en relación a su inversión, eran las menos capitalizadas y seguramente tuvieron problemas para conseguir esas utilidades; veinte preveían tomar entre 40% y 60%; veintiocho entre 20% y 39%; cincuenta y nueve entre 2% y 19% en relación al capital invertido, lo cual estaba muy por debajo de lo que se podía obtener en la actividad comercial, pero eran las más capitalizadas.[135]

De las pocas compañías que permiten evaluar las ganancias, se encuentra la Ferretería y Mercería de Bittrolff, Niemeyer y Cía., donde Manuel Palomar fue socio por un periodo de tres años y dos meses, entró el 25 de julio de 1891 sin introducir capital, y salió el 14 octubre 1894 con una ganancia de $2,456.48.[136] Si se considera que aparte podía tomar $60 mensuales con cargo a su cuenta particular, fueron cerca de $2,280 más, que suman $4,736 que le tocaron como un tercio de las ganancias en la sucursal de Guanajuato. La tienda tuvo $14,208 de utilidades o cerca de $5,000 por año. Por desgracia solo se conoce el capital de 1897, tres años después de salir Palomar, que ascendía a $70,000 de las tres sucursales; si se divide el monto entre las tres tiendas, esos $5,000 equivalían a un 21% anual de ganancia neta en la sucursal de Guanajuato.[137] Otro ejemplo es el de Amado Arnaud y Agustín Chauvet, quienes establecieron un cajón de ropa llamado Las Fábricas Universales, con un capital de $2,000, estuvieron juntos de 1898 a 1902,

---

[134] GRANOVETTER, "La sociologie", p. 174.
[135] La compañía Gran Sombrerería Francesa, de Guadalajara, pactó tomar $100 mensuales, con un capital de $5,000, equivalían al 2%. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 117.
[136] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T.1, Registro 53, 19 octubre 1891, f. 100v-104v; y T. 2, Registro 12, 1º noviembre 1894, f. 25v-27.
[137] Es difícil calcular el ingreso real, por ejemplo, un molino de trigo en San Luis de la Paz tenía una ganancia de 7.35% mensual u 88% anual. AHLMMAG, caja 613, 12 agosto 1893.

cuando Chauvet se separó con $15,412.47.[138] En cuatro años el capital se incrementó más de quince veces por lo menos, logrando una ganancia considerable.[139]

Además de las cantidades que podían tomar los socios de forma mensual, había que restar los costos fijos y variables para conocer la ganancia exacta que se podía capitalizar. En general pactaron no disponer de más capital o bienes de los estipulados, ni aunque se reintegraran después de cierto tiempo o se pagaran dividendos por ello; pero era ilícito privar a algún socio de la participación de los beneficios, pues ello podía implicar que perdiera el interés en el fomento de la compañía. No se incentivó a los empleados con la repartición de un porcentaje de ganancias, como pasó en otros estados.[140]

La duración de las sociedades estudiadas se fijó entre uno y diez años, pero siempre era prorrogable. Solo la compañía de Rodríguez Hermanos, casa de comercio y compraventa de inmuebles, fijó el tiempo en 20 años. Hubo 15 compañías que pactaron el lapso de un año; 22 de dos años; 37 de tres años; 28 de cuatro años; 101 de cinco años; 29 entre seis y nueve años; ocho de diez años; algunas modificaron la duración conforme se fueron reestructurando. Otras dos dijeron que sería por tiempo ilimitado, lo cual indicaba que había una confianza importante para vincularse de forma indeterminada.[141]

La obligación de permanecer en la sociedad, ya fuera para uno o todos los socios, se estipulaba para poder amortizar los costos que requería el iniciar una compañía.[142] Hubo quien fijó un tiempo de duración ilimitado, como fue el caso de los socios Barquín y Espinosa, pero al mismo tiempo estipularon que cualquiera de los socios podía pedir la disolución en cualquier momento o hacerla de común acuerdo.[143] Aunque la duración de la compañía fuera forzosa, en caso de problemas, ésta se liquidaba para evitar continuar con una relación conflictiva.

---

[138] Pudiera ser que Chauvet se mudara a San Francisco del Rincón y por eso se separaron. AGPEG, RPPC, Libro de Comercio, t. V, 1900-1903, f. 146v-147v.

[139] Valerio observa que el capital del comerciante Théophile Fortul, que era de $1,454 se incrementó a $10,000 en cinco años, es decir, siete veces en ese lapso de tiempo. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 101.

[140] En Guadalajara se otorgó un porcentaje de las utilidades a los empleados, para incentivarlos a trabajar mejor. VALERIO, *Los barcelonnettes*, pp. 159, 175.

[141] Valerio habla de esos cambios de las empresas comerciales, como La Ciudad de México que se creó en 1879, en 1880 se traspasó a socios diferentes, con la muerte de uno en 1891, entraron otros franceses y se volvió a reestructurar en 1897, con el cambio de los socios industriales, lo cual permitió el éxito de la empresa. VALERIO, "Barcelonnettes", p. 373.

[142] Entre los socios José Aranda y Lorenzo Arellano, el primer año era forzoso y los otros dos eran voluntarios. AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 9, 1º enero 1903, p. 48-50v.

[143] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 13, 22 mayo 1886, f. 32v-33v.

Por regla general, si solo se cubrían los gastos básicos necesarios, la sociedad se liquidaba pues el negocio no marchaba bien. Esto pasaba más a las pequeñas empresas, pues no podían enfrentar los imprevistos por el corto capital, a diferencia de las más grandes, que podían darse el lujo de esperar un año para ver si las condiciones económicas les favorecían. Al estar relacionadas con otras unidades económicas y sobre todo al contexto social, las mermas no siempre dependieron de la administración de los socios.[144]

3.2.3 Resolución de problemas y liquidación de las sociedades

El contrato fijaba las responsabilidades para con los otros socios, quienes se obligaban a cumplirlo de la mejor forma; sin embargo, era claro que quien actuara en sentido adverso a los intereses comunes estaba obligado de la misma forma a pagar por los perjuicios que ocasionara, sobre todo los monetarios, por lo que había una estrecha vigilancia de las normas autoimpuestas. Algunas veces, esas lesiones por negligencia, no podían compensarse con las utilidades que con su trabajo hubieran generado en la misma sociedad o en otras actividades,[145] era algo inmensurable, como la deshonra, la pérdida de credibilidad o el desprestigio ante los clientes.

Cuando los socios no estaban de acuerdo en algún aspecto de la administración, cada uno ejercía su voto u opinión, si había empate en los votos acudían a un tercero para resolverlo. El árbitro era un mediador que se elegía por su personalidad, honestidad, credibilidad en el negocio, fiabilidad y por su posición social.[146] Lo estimaban y tenían confianza en que su resolución no sería por favoritismos pues dependía de su propia integridad moral, ya que todo fallo que hiciera sería tomado en cuenta a futuro para sus propios negocios o para ser nombrado árbitro por otros comerciantes; la reputación era un activo valioso que se convertía en una estrategia para dominar en el comercio.[147]

Aún con los nuevos códigos y mejoras en el área de la legislación comercial, la resolución de problemas entre los socios o al interior de las sociedades mercantiles continuó siendo un proceso privado, casi siempre solucionado de forma “amigable” por medio de árbitros, quienes de alguna forma debían basarse en los códigos y la experiencia comercial propia. De las compañías

---

[144] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 9, 10 septiembre 1894, f. 19v-21.
[145] Así lo pactaron Errecalde y Urdaner. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 30, 2 octubre 1888, f. 61-62; y, T. 2, Registro 6, 1º junio 1894, f. 14v-17v.
[146] Los barcelonnettes de Durango también buscaban la honestidad, sumisión, obediencia, ahorro y preservar los valores religiosos. En Guanajuato se puede decir que esto también se aplicaba a casi todos los comerciantes. RODRÍGUEZ, “Los barcelonnettes”, p. 300.
[147] GEERTZ, *Le Souk*, p. 164; VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, p. 147.

analizadas dos fijaron que los problemas se arreglarían solo por acuerdos internos entre los socios; otra, que los decidiría el cajero, y tres de forma judicial; 102 decidieron hacerlo por árbitros, liquidadores[148] o peritos conocedores del giro de la tienda, esto era de forma amigable; además otros 24 fijaron que sería solo por medio de árbitros y su resolución era inapelable, por lo que no podían acudir a los juzgados, éstos debían actuar de "buena fe", es decir, con la verdad; mientras que otros 7 aceptaron acudir a los árbitros, pero si no llegaban a una solución podían ir ante las autoridades judiciales. Solo en la sociedad Cipriano Rodríguez y Compañía especificaron que esos árbitros serían de la ciudad de México. Algunos puntualizaron que las decisiones que se tomaran por medio de árbitros eran inapelables, por lo que no había el recurso de nulidad que las leyes concedían.

En algunas escrituras de Valle de Santiago y San Luis de la Paz se designó a quienes serían los árbitros en caso de necesitarlos a futuro.[149] Los árbitros podían habitar en otras ciudades, con ello se creaban lazos de reconocimiento entre los comerciantes y sus casas mercantiles, entre las ciudades más importantes y las más pequeñas del estado de Guanajuato, pero también al exterior. Estas redes incluían diferentes tipos de relaciones, que mezclaban intereses económicos, políticos y particulares. No pensaban en la rivalidad económica que representaba el que el árbitro conociera los detalles de la casa mercantil, sino en que se debían resolver los problemas entre los socios de la compañía.

Los árbitros tenían entre uno[150] y dos meses para llegar a una resolución, al contrario de los procesos judiciales que podían tardar años. Como menciona Moutoukias, dentro del grupo de comerciantes se conocían las normas internas, como las institucionalizadas,[151] que eran modificadas para adaptarlas a los propios cambios del sistema mercantil, sabían aplicarlas según el lugar de su creación o de acuerdo a los intereses del grupo. Ello implicaba ahorro de tiempo y dinero, pues contratar un abogado para seguir un juicio era más caro y tardado. La resolución expedita beneficiaba sobre todo a los negocios que tenían mercancías perecederas.

---

[148] Al disolverse la sociedad de la Droguería Francesa hubo problemas entre los socios, por lo que nombraron un liquidador cada uno, llegaron al acuerdo de que Redón se quedaría con la tienda. AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 15, 31 mayo 1905, p. 73-75.

[149] En La Rosa de Oro, ubicada en Valle de Santiago, se nombró a los comerciantes Felipe Osante en Guanajuato y a Francisco Garmendia en Irapuato; años más tarde se designó al español Aciselo Aguinaco, antiguo socio de la misma tienda, pariente de uno de los socios. En El Áncora y La Más Barata se nombraron a tres posibles árbitros, en caso de que alguno no pudiera aceptar el cargo, Conrado Weber, Francisco Medina y Remigio Derbez.

[150] Lino Rubio y Tomás Barquín acordaron que la pronunciación del laudo de los árbitros no pasaría de más de un mes. AGPEG, RPPC, 1895-1899 Sociedades Mercantiles, Escritura 4, 20 abril 1896, p. 8v-10.

[151] MOUTOUKIAS, "La notion", pp. 257, 260.

Se cree que estos árbitros recibían una compensación por su trabajo, por el tiempo y esfuerzo que requería hacer inventarios, investigar y llegar a un acuerdo, pero sobre todo por el reconocimiento de su preparación y capacidades en el ramo, que equivalía a obtener una solución equilibrada para los socios. El uso de árbitros era algo práctico, común en "las principales casas de México" y en casi todo el país.[152] Pero éstos no podían resolver todos los problemas, sobre todo con terceros, casos en que se debía acudir a las instancias judiciales.[153]

Los motivos de disolución de una compañía según las leyes eran: por el mal uso de la firma o el capital para negocios propios; por ingresar un socio en la administración cuando no tenía la facultad para hacerlo; por fraude, dolo u operaciones ilegales; por mal manejo del capital;[154] por no prestar los servicios personales pactados; por la pérdida de un cuarto del capital o quiebra; por terminar el tiempo pactado de duración; por muerte, demencia o inhabilitación de algún socio.[155]

Existieron derechos comunes a todos los socios, pero también derechos particulares o privados, según participaran o no en la administración. Un socio industrial siempre se comprometió a invertir su tiempo, esmero y cuidado para la buena marcha de la compañía, incluso se llegó a comprometer "vivir y dormir" para lograr que la sociedad tuviera un mayor éxito.[156] Cuando en las compañías había un socio capitalista y el otro industrial, éste último podía estar exento del pago de las pérdidas, tocando al socio capitalista enfrentarlas; en ocasiones tampoco se debían devolver las cantidades tomadas mensualmente por el socio industrial para su manutención, pues aunque eran a cuenta de sus ganancias, era una especie de sueldo por estar al frente de la tienda, privilegio que no tenía el socio capitalista.[157] Este último contaba con la ventaja de poder invertir en otras empresas, ocuparse de otros negocios que le convinieran, sin estar al pendiente de la sociedad de manera directa. Es cierto que algunos de ellos pactaron que si se usaba la firma en algún asunto no permitido por la sociedad, y había

---

[152] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 56, 15 febrero 1893, f. 112v-115v.
[153] AGPEG, RPPC 1895-1899 Sociedades Mercantiles, Escritura 5, 2 abril 1898, p. 10v-14v.
[154] La sociedad de la Cerámica Artística pactó disolverse antes del tiempo estipulado si se consumía el capital social de $2,700 y además fuere imposible obtener recursos necesarios para continuar el giro. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 14, 11 enero 1895, f. 30v-33.
[155] En la empresa de La Bufa siempre pactaron la disolución por imposibilidad personal o demencia. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 52, 25 agosto 1891, f. 97v-100v; *Código de comercio*, 1884, pp. 127-128.
[156] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 5, 16 febrero 1894, f. 9v-13v. También pactaron esto en algunas sociedades de Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 176.
[157] Agapita Castro fue la socia capitalista y Brígido Villanueva el socio industrial en una tienda de abarrotes. Hubo una pérdida de $200 a los seis meses de creada, por lo que se disolvió la sociedad. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 20, 25 enero 1887, f. 42-43.

pérdidas, el contraventor pagaría los daños a los otros, pero si había ganancias, éstas entrarían a la compañía y no solo serían para el socio que había tomado ese riesgo.[158]

Para la disolución antes del tiempo fijado, se debía avisar con uno o dos meses de anticipación al otro socio para que tomara las precauciones necesarias, como buscar a otro socio, tener el tiempo necesario para la liquidación, o dejar el local rentado si era necesario. El hecho de disolver la sociedad no significaba desaparecer la tienda. Casi siempre se pactó en el contrato cuál de los socios tenía el derecho a quedarse con el negocio, teniendo preferencia el socio que la hubiera creado de forma individual, el que tuviera más capital y, en menos ocasiones, el socio industrial por tener los conocimientos para administrarla.[159] Cuando los diferentes socios deseaban quedarse con la tienda, podían hacer una proposición por escrito para el pago del capital del otro u otros socios, así como un pago extra para quedarse con la tienda; esta proposición se entregaba a una tercera persona ajena a la sociedad, quien analizaba las ofertas para aprobar la que mejor les conviniera y cuya decisión era inapelable.[160]

Acordada la separación de un socio o todos, se procedía a la liquidación o balance general para conocer el estado de la compañía, el capital de cada uno y la posibilidad de pagar al que salía las mercancías, enseres o créditos que le tocaran;[161] podía ser en efectivo o a plazos, en cuyo caso se pagaba un rédito extra por el tiempo que se retuviera el capital, que podía ser entre el 6% y 12%, pero ya no le tocaban las utilidades que se generaran.[162] El capital no se podía exigir de forma inmediata por parte del socio que se separaba o de los herederos si hubiera fallecido, pues afectaba al negocio. Ese lapso para pagarlo permitía buscar a otro socio o reunir el capital que se separaba.[163]

---

[158] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 39, 9 marzo 1889, f. 74-76v.
[159] Los hermanos Agustín y Enrique Beraud acordaron liquidar la sociedad si alguno de los dos contraía matrimonio, sorteándose entre ambos el derecho a mantener la casa. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 34, 8 enero 1889, f. 67-68v.
[160] Los hermanos Garma fijaron que si al tener que liquidar la sociedad, los dos querían quedarse con ella, se harían proposiciones recíprocas bajo pliego cerrado y el que hiciese mejores ofrecimientos se quedaría con el giro; si ninguno quisiera quedarse con la compañía se remataría al mejor postor. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 3, Registro 5, 28 diciembre 1896, f. 40v-45v.
[161] Al separarse Alejo Harán de la sociedad, recibió dos créditos a favor de la casa comercial, uno por $7,000 y otro por $4,000, aparte de $3,458 en efectivo. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 27, 12 junio 1888, f. 55v-57v.
[162] AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 5, 19 noviembre 1901, p. 35v-39v.
[163] AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 6, 20 mayo 1902, p. 39v-44.

Si alguien moría, la sociedad podía continuar si sobrevivía el socio industrial, quien podía contratar a un dependiente si los negocios lo requerían;[164] pero la liquidación era casi forzosa si quedaba el socio capitalista, pues no sabía manejar la tienda. En este caso no podía continuarse con alguno de los herederos del socio industrial, a menos que tuvieran los conocimientos y experiencia.[165] Los beneficiados generalmente eran la esposa e hijos, en ocasiones menores de edad que no podían participar en la administración.[166] En caso de que los herederos fueran menores, intervenía también el parecer de un tutor que opinaba sobre la viabilidad de la inversión del capital.[167]

Solo uno mencionó que la sociedad no se podía disolver en caso de quiebra de uno de los socios, sino que continuaría hasta terminar el tiempo fijado y la sociedad no sería responsable de esas deudas personales, contraídas antes o después de constituida la empresa.[168] Ante la falta de un socio responsable y capacitado, esto podía ser riesgoso.

Se registró un caso en que un socio capitalista salió y volvió a entrar, fue en la sociedad Cayetano Harán y Compañía Sucesores, que contaba con cuatro socios en 1891. Cuando se separó Pedro Belescabiet, quedó como socio mayoritario Eugenio Descande, los socios industriales eran Martín Lissarrague y José Escudero. En 1893, se separó Descande para dedicarse a otras actividades y volvió Belescabiet para "prestar" capital y permitir a los socios desarrollar completamente sus habilidades comerciales, orientándolos en los negocios de forma indirecta, pues en realidad no tenía que estar al frente de la tienda y podía vivir en Europa el tiempo que deseara, situación que les permitió el envío directo de mercancías a la casa comercial.[169] En 1896 Belescabiet se separó con $20,000, por lo que se puede deducir que en tres años hubo esas utilidades para pagarle y que se retirara.[170] Aún cuando no todos los socios capitalistas participaron en la administración directa, había una responsabilidad conjunta en el

---

[164] En El Nuevo Mundo, situada en Silao, se pactó que los herederos podían contratar un dependiente y ser pagado de sus fondos. AGPEG, RPPC, 1899-1908 Sección comercio, Escritura 7, 23 mayo 1902, p. 44-54v

[165] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 18, 14 mayo 1895, f. 42v-44v.

[166] Juan B. Caire y Víctor Audiffred acordaron que si alguno fallecía, los herederos no podían exigir la terminación de la sociedad ni tener injerencia en el giro antes del tiempo fijado, que eran diez años forzosos. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 4, 23 marzo 1885, f. 9-10.

[167] En la tienda El Surtidor, el tutor y la madre decidieron continuar en la sociedad, porque representaba las "mayores ventajas" para la herencia de los menores. AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 11, 20 febrero 1904, p. 54v-59.

[168] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 6, 21 julio 1885, f. 12-17.

[169] Igual pasó con los socios de las casas francesas de Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 173.

[170] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 61, 28 agosto 1893, f. 121-125v.

manejo de las compañías, pues estaban ahí para aconsejar en la manera de proceder, aunque no “forzosamente” se hiciera lo que indicaban.[171]

Este cambio constante de socios habla de la forma en que eran entrenados y respaldados con capital, poco a poco obtenían conocimientos y ganancias hasta poner su propio negocio o seguir cuando el que lo había creado se retiraba. Los socios fundadores permanecieron en las tiendas como capitalistas y como consejeros, para revisar que los manejos fueran correctos y para orientar en las compras; al final les traspasaban la tienda y los clientes con todo el prestigio y reconocimiento ya obtenido.

Es cierto que las disoluciones se trataban de hacer de la forma más amigable, pero cuando algún socio renunciaba de “mala fe” a continuar en la sociedad, o incurría en alguna “negligencia”, éste debía pagar los perjuicios que pudiera causar con su renuncia.[172] Si un socio deseaba separarse no podía vender o traspasar su parte sin avisar al consocio, quien tenía derecho a comprar esa parte antes que cualquier otro, o le correspondía dar su consentimiento para aceptar o rechazar al nuevo accionista, pues debía haber compatibilidad y los mismos intereses. Incluso los acreedores podían rechazar la cesión de un socio si resultaban perjudicados.

Sobre la disolución de las compañías se sabe que algunas de ellas se realizaron por pérdidas de capital.[173] En ocasiones, solo se separaba al socio al que se consideraba con menos cualidades para seguir dentro de la compañía. Aunque se encontró un caso en que se separó a alguien debido al éxito de la empresa, por no querer compartir las ganancias.[174] Al momento de disolverse una compañía, las mercancías se ponían en remate, pues la finalidad era perder lo menos posible para hacer el reparto del capital y las utilidades, si las había.[175]

Estas reestructuraciones, traspasos, disoluciones o separaciones de los socios de una empresa, permitían una movilidad de factores de producción, así como de los agentes económicos. Ello significaba una reorganización económica constante en el mercado de capitales, de trabajo y

---

[171] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T.2, Registro 2, 8 diciembre 1893, f. 2v-4v.

[172] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 6, 1º junio 1894, f. 14v-17v; T. 2, Registro 20, 20 junio 1895, f. 47v-48v.

[173] Por ejemplo en la Botica del Carmen, las señoritas Mañón se asociaron con Alejandri para que éste administrara la botica, a quien se separó después de un año por pérdidas; entonces se asociaron con el doctor Armendáriz. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 16, 4 septiembre 1886, f. 36-38.

[174] En la sociedad de Mateo y Francisco Trueba, se separó a Julián Ruiz después de dos años, tiempo en el que logró aumentar su capital de $337.17 a $1,825.16, gracias a su administración. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 14, 1º julio 1886, f. 33v-35; y T. 1, Registro 29, 14 agosto 1888, f. 59v-61.

[175] Luis F. Chávez Garibay cedió sus derechos en la sociedad mercantil, a Gabriel Ruiz, por necesidad de cambiar de residencia. El otro socio, Manuel García, aceptó la cesión. AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 21, 15 febrero 1907, p. 89-91.

financiero.[176] De igual forma el entramado social y las relaciones se reacomodaban incesantemente.

Esta reconfiguración de las sociedades comerciales también se daba con una quiebra, que era declarada por el propio comerciante o por sus acreedores cuando se daban cuenta que las deudas eran iguales o mayores al activo que se poseía en la tienda y debían hacer cesión de los bienes para que estos fueran convertidos en dinero y repartirlo entre el total de los prestamistas, en proporción a sus deudas.[177] Si había un juicio de quiebra y aseguramiento de bienes, estos se resguardaban en la misma tienda o en un local que se rentaba para ello; pero si los bienes eran perecederos se procedía a hacer la subasta más rápido para evitar su pérdida completa.[178]

El comerciante declaraba la quiebra al aceptar que su casa comercial no iba bien y las deudas sobrepasaban su capital. En cambio, el concurso de bienes era exigido por uno o varios acreedores porque el comerciante dejaba de pagar. En ambos casos el juzgado procedía a asegurar los bienes, se emitían edictos para que todos se enteraran de la quiebra, demandaran el pago de algún crédito que no se hubiera incluido en los libros contables, ya fuera de la misma localidad o de fuera. El capital resultante se repartía de forma proporcional entre los acreedores, pues en estos casos casi nunca se podían saldar las deudas completas, por encontrarse en números rojos.

No era viable devolver las mercancías por las que se reclamaba un adeudo, pues los acreedores debían recibir un porcentaje proporcional a su crédito y no siempre era posible diferenciar los bienes.[179] También se daba preferencia al pago de ciertos créditos, según su categoría y como lo marcaba la ley: primero la renta del inmueble, luego los costos del juicio, el pago a los síndicos y valuadores, por último los créditos comerciales. En una quiebra de un

---

[176] BOUTILLIER Y UZUNIDIS, "De l'entrepreneur", p. 23. También pasó con los barcelonnettes estudiados por VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 185.

[177] La tienda de La Rosa de Oro, en Valle de Santiago, declaró su quiebra en enero de 1908. AGPEG, RPPC 1899-1908 Sección comercio, Escritura 23, 10 abril 1908, f. 94v-97.

[178] Al fallecer Carlos Sextón, quien tenía la Pastelería y Dulcería Francesa, los bienes fueron rematados para evitar su deterioro, las mercancías y muebles se traspasaron en conjunto, en el remate se ofrecieron $800, con los que se debía pagar $150 por renta, gastos judiciales y depósito de los bienes; poco después, quien obtuvo el traspaso no pudo sacar ganancia del negocio y quería devolver los bienes como pago de una parte que aún adeudaba, pero se exigió al síndico que había hecho el traspaso que pidiera el efectivo, pues las mercancías valdrían menos que cuando se aseguraron. AGPEG, JC, C. 323, Exp. 6.

[179] En 1875 una parte de los bienes asegurados fueron dados a uno de los acreedores que demostró haberlos vendido al deudor, pero la otra parte de su adeudo que quedó insoluto, se unió a los otros acreedores y el capital se repartió proporcionalmente al ser rematados los bienes. AGPEG, JC, C. 16, Exp. 6.

comerciante o compañía solo el activo invertido en la tienda era el afectado, siempre y cuando fuera de capital limitado, que garantizaba que los bienes personales quedaran a salvo.[180]

La quiebra podía declararse de forma fortuita o fraudulenta. La primera se podía deber a una razón ajena al comerciante o compañía, como enfermedad o el contexto económico, pero en general había una buena administración. La quiebra fraudulenta se daba si había una mala administración y contabilidad, y/o se hacían actividades con dolo o malicia, como pedir prestado cuando ya sabía que la situación de su comercio era desfavorable. Declarar la quiebra fraudulenta podía ser ambiguo, ya que si un comerciante pedía nuevos créditos o mercancías, esto podía ayudar a mejorar los ingresos, al contrario de tener pocas mercancías y menos ventas, sin las cuales no podría pagar las deudas. Por esto, casi nunca se declaró una quiebra fraudulenta, sino más bien fortuita.

Había algunos comerciantes que desaparecían de su lugar de residencia ante la inminente quiebra, con ello trataban de eludir sus responsabilidades y podía pedirse su aprehensión si se sabía su localización. Casi todos dejaron los bienes, los cuales eran asegurados por el juzgado, junto con los libros contables para establecer el activo y pasivo correctamente y saldar las cuentas. Algunas quiebras correspondieron a comerciantes que trabajaron solos, tal vez esa falta de asociación los llevó a tener menos oportunidades para respaldarse. Algunos trataron de ocultar los bienes o hacer una venta ficticia de ellos para que no fueran afectados en su totalidad al momento de embargarlos.[181] Todo comerciante que veía el mal estado de su negocio, podía ocultar esa situación posponiendo los pagos a sus acreedores para tratar de mejorar el negocio o esperar a que la situación cambiara. Por ejemplo, 1896 fue un año difícil para todos los

[180] En el caso de la quiebra de Portilla Hermanos, en León, se llegó a un acuerdo con los acreedores para que no embargaran los “llenos y existencias” de la Hacienda de Otates que eran parte de los bienes de la sociedad; por ello el socio Francisco de la Portilla hipotecó parte de la hacienda, propiedad de su esposa Julia Torres, para garantizar el pago a los comerciantes Rico y Puga Compañía. En 1881 el mismo Francisco de la Portilla compró la mayoría de los créditos contra la compañía Portilla Hermanos para evitar el embargo de la hacienda de su esposa. AHML, JP-JTC-APL-C.2-EXP.23-1876 y JP-JTC-DEM-C.16-EXP.16-1881.

[181] Eleuterio Rojas demandó judicialmente a José M. Vaca sobre pago de pesos de unas facturas que había vencido y tenían un valor de más de $60, además era poseedor de otros pagarés a vencer por $517.75; Rojas argumentaba que otro acreedor había simulado la compra de los bienes para apoderarse de ellos. El juzgado declaró en quiebra a Vaca y al asegurarse los bienes resultó la cantidad de $605, pero como eran abarrotes que no podían guardarse, se encomendó a Vaca seguir vendiendo, pues las deudas ascendían a más de $1,000. AGPEG, JC, C. 325, Exp. 22.

comerciantes con los cambios del sistema fiscal, pues hubo una contracción en la demanda, algunos comerciantes tuvieron que pagar más impuestos y hubo varias quiebras.[182]

Entre más acreedores había, era más difícil seguir un juicio y ponerse de acuerdo, por lo que los créditos se traspasaban o confiaban a uno de ellos para representarlos y seguir el proceso. Era mejor respaldarse como acreedores, que pelearse por unos pocos bienes, pues siempre que había una quiebra, era casi imposible saldar íntegramente todos los adeudos.[183] Una pérdida pequeña no implicaba un gran contratiempo para los comerciantes, aunque podía ser la diferencia entre seguir con el giro comercial o tener complicaciones para cubrir sus propias obligaciones.

Las quiebras casi siempre implicaron una mala administración aunada al contexto económico;[184] no emplearon bien los recursos en la compra de bienes o los ingresos no fueron suficientes ni para cubrir los gastos ordinarios de la tienda; esto llevó a que consumieran el capital de la empresa. Como no todos los agentes tuvieron las habilidades para mantener una tienda, eso permitió la inserción de nuevos comerciantes en el mercado, algunos tenían éxito y otros volvían a fracasar, redibujando las redes mercantiles en el interior del estado de Guanajuato, como con el exterior.[185]

Después de una quiebra, el Código de Comercio estipulaba que quedaba prohibido ejercer el comercio si no se rehabilitaban, es decir, que pagaran todas sus deudas. El quebrado de forma fortuita podía protestar legalmente que atendería el pago de las deudas insolutas cuando su situación económica se lo permitiera; pero si la quiebra era fraudulenta, además de asegurar el

---

[182] El comerciante José M. Vaca se demoró en sus pagos y se le interpuso demanda para declararlo en quiebra, sus acreedores desistieron unos meses después del proceso judicial, al asegurar que Vaca había procedido con "rectitud" en todos sus actos, preferían que trabajara para pagar sus créditos cuando pudiera. AGPEG, JC, C. 325, Exp. 22.

[183] Genaro Urdaniz dijo que su quiebra se debía a la "crisis tan fatal porque atraviesa esta población" de Guanajuato, en 1899. Cedió sus bienes a sus acreedores y huyó a otra población para buscar trabajo, ofreció que si su fortuna cambiaba, pagaría las cantidades insolutas en el futuro. Se reunieron los acreedores y casi todos vendieron sus créditos a Julián Ruiz y Hermano por 25% de su valor real, estos recibieron $450, pues de los $750 en que se remataron los bienes, se restaron $287 por los gastos de renta de local y juicio; el total de los créditos comprados y el propio eran más de $1,300. AGPEG, JC, C. 357, Exp. 9.

[184] A finales de 1910, Valente M. Gutiérrez se declaró en quiebra debido a "las circunstancias críticas por las cuales atravesaron todo género de operaciones mercantiles"; entonces ya comenzaba a resentir los problemas de la Revolución Mexicana. Tenía una cantina llamada Los Motoristas, sus bienes eran $233, y sus deudas ascendían a $322. AHI, JC, C. 114.

[185] La compañía González y Villaseñor compró todos los créditos de los acreedores de los hermanos Manuel y Eusebio Burquiza en 1884, además les traspasaron la tienda La Jardinera, para que la trabajaran y pudieran pagar los adeudos que tenían con ellos mismos. No obstante, las habilidades administrativas de los Burquiza no fueron las apropiadas y cuando se hizo un balance, se descubrieron otros $2,000 en pérdidas. Ante esta situación les fueron embargados los bienes personales, que no eran más que muebles de poco valor por su anterior quiebra. AGPEG, JC, C: 128, Exp. 26.

pago, se debía ofrecer alguna garantía a los acreedores.[186] Entre más tiempo tardaran en pagar, más esperarían para volver a ejercer su profesión, podían abrir otra tienda y tener éxito o incursionar en otras actividades donde les fuera mejor.

Estas problemáticas se abordarán más en el siguiente capítulo, como la pérdida de oportunidades, problemas con terceros, infracción de las leyes, suspensión de pagos, problemas para cobrar los adeudos de los clientes, conflictos de intereses, pérdida del honor y la confianza, que en general causaron el rompimiento de las redes comerciales, económicas y sociales.

Conclusión

El estudio de los contratos entre las compañías comerciales permite adentrarse en su estructura más allá de las normas estandarizadas por las leyes, pues muestran el actuar diario y algunas tradiciones heredadas de padres o ancestros. Algunos ejemplos eran tener una atención personalizada, decorar el local e innovar en la exposición de las mercancías en vitrinas, además de ofrecer los productos más modernos y de moda. Esas estrategias habituales o diferenciadas fueron, junto con las redes sociales y económicas que entablaron, las que permitieron la permanencia o desaparición de algunas casas comerciales.

Los contratos eran simples y quedaron abiertos en muchos sentidos, al apegarse a las leyes comerciales del momento, pero también permitieron una cierta libertad en la aplicación de las normas. Éstos permitieron a las casas comerciales cambiar junto con la demanda del mercado y con las estrategias creadas por sus socios, conforme a sus competencias personales y el saber hacer dentro de una rutina o frente a situaciones inesperadas.

Los convenios más complejos restringieron las actividades, la organización interna o las capacidades de los socios. Se puede decir que algunas limitaciones impuestas al crear la sociedad fueron las que impidieron el crecimiento de ella, al no haber innovaciones, debido a la extrema precaución tomada por los socios, al no querer incursionar en negocios ajenos al comercio, o a las pocas ganancias que se reinvirtieron. Estos fueron factores que tal vez les permitieron mantenerse, pero no crecer, pues de alguna forma eliminaron el espíritu de empresa e

[186] MORENO, *Tratado*, pp. 23, 36.

improvisación, aún cuando aseguraron dedicar todo su esfuerzo para el desarrollo de la compañía, mentalidad que se considera tradicional.[187]

El mayor cambio que hubo de la década de 1870 a la de 1880 fue pasar de una sociedad sin restricciones, a una donde la responsabilidad se limitaba al capital invertido, lo cual dejaba a salvo otros bienes que tuvieran los socios fuera de la compañía. Algunos fueron más específicos en las obligaciones, reparto de utilidades, responsabilidades o manera de actuar frente a proveedores y clientes, de acuerdo al Código de Comercio de 1884, luego no hubo muchos cambios. A partir de este código fue cuando la sociedad anónima se empezó a usar en la minería, los transportes o comunicaciones, pero no así en el comercio de Guanajuato.[188]

El o los socios fundadores tuvieron el papel económico y social más importante dentro de las compañías, al ser quienes decidieron tomar el riesgo de innovar o crear la sociedad. Las capacidades empresariales fueron un don que no todos tuvieron, que se complementaron con los medios relacionales para explotar esas cualidades y capitales, según las condiciones del mercado o la posibilidad de tener la información precisa y oportuna.

Los comerciantes siguieron la táctica de crear empresas entre familiares, lazos que eran preponderantes, como en otras empresas de América Latina;[189] además se daban indistintamente entre connacionales o con extranjeros; no importó la profesión, edad, condición social o económica. Aceptaron al que aportaba mucho o poco dinero, tanto como al que tenía o no conocimientos mercantiles. Había quien necesitaba enseñar o aprender, invertir o administrar, movilizar sus capitales u obtenerlos para emprender su propio negocio. Esto ayudó a multiplicar los giros comerciales y la variedad de mercancías ofrecidas, a la emigración de los agentes en la búsqueda de mejores oportunidades y a la ampliación de las actividades económicas en Guanajuato, mediante la inversión de las ganancias comerciales.

El respaldo que podían brindarse entre familiares, amigos o migrantes, era vital para iniciar cualquier empresa.[190] La corta edad a la que los individuos comenzaron a incursionar en el comercio muestra el interés por esta actividad, aunque no siempre funcionaron las empresas,

---

[187] Eusebio Rojas y José Dolores González crearon una sociedad en comandita para el giro de una tienda mixta, en el rancho de El Chorro, con capital de $2,000, pero no podían distraer ni emplear el capital o utilidades en otra empresa extraña al negocio. AGPEG, JC, C. 331, Exp. 4.

[188] En Guadalajara, las compañías con más capital se convirtieron en grandes almacenes comerciales, pero conservaron la estructura de sociedad en comandita. Fueron las inversiones en la industria o las financieras las que se constituyeron en sociedades anónimas, como en Guanajuato. VALERIO, *Los barcelonnettes*, pp. 241-242.

[189] VALERIO, “Almacenes”, p. 71.

[190] GRANOVETTER, “La sociologie”, p. 188.

pero ello no los desalentó para hacer nuevas alianzas y compañías, como se vio en los diferentes grafos. Dentro de las empresas hubo relaciones de enseñanza-aprendizaje, para el cumplimiento conjunto de las metas, donde cada uno jugó un papel importante. Muchas veces se dio una mayor convivencia al habitar bajo el mismo techo y compartir los alimentos. Aparte de los vínculos con los socios, se relacionaron con clientes, proveedores, acreedores, deudores, familiares y vecinos, en las diversas empresas y en otros espacios sociales, ampliando la red de los comerciantes.

Los socios que aportaron más capital o que tuvieron más experiencia y conocimientos en las actividades comerciales, no ejercieron un gran control sobre los otros socios, sino que jugaron un rol de enseñantes, dirigentes y guías para con los menos expertos. De esta forma los orientaban hasta que alcanzaban un estatus propio y podían mantenerse en el negocio sin necesidad de esa guía. Luego el socio capitalista se apartaba sin ningún problema cuando esto se percibía, después de un determinado tiempo de gestión conjunta. El papel del socio guía fue reforzar las cualidades de trabajo de los más jóvenes, al asignar actividades para fomentar y motivar el sentido de la responsabilidad de los socios en formación, al mantener el prestigio de la tienda y el círculo de clientes.[191]

No solo importó el capital social que tuvieron los socios, sino la capacidad de movilizarlo de acuerdo a los recursos que cada uno poseyó. Entre ellos trabajaron para mantener y aumentar los lazos y hacerlos durables, como se ve en algunas compañías del anexo 5.[192] Tanto las empresas familiares como las otras, se basaron en la confianza y conocimiento de las debilidades y fortalezas de los asociados; limitando entre los socios el aprovechamiento del capital o uso de la firma social para evitar el beneficio personal, pues primaba el sentimiento de responsabilidad de los unos con los otros.[193]

No se cree que los extranjeros hayan venido a Guanajuato solo para hacer fortuna y regresar a su país de origen, pues varios establecieron lazos familiares con la sociedad guanajuatense. Distintos estudios sobre los barcelonnettes coinciden en que estos franceses hicieron fortuna y regresaron a vivir a Francia,[194] a diferencia de varios de los comerciantes extranjeros de

---

[191] Estrayer se separó de la administración de la compañía después de tres años de instruir a Reinier en el manejo del negocio; en ese proceso se podía ausentar temporalmente de la casa y solo revisaba la contabilidad cada cierto tiempo. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 37, 25 febrero 1889, f. 70-72.

[192] BOUTILLIER Y UZUNIDIS, *La légende,* pp. 113-114.

[193] En una compañía de Guadalajara, los cinco socios podían hacer uso de la firma social, pero no para negocios particulares. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 159.

[194] GAMBOA, *Los Barcelonnettes.*

Guanajuato, que decidieron continuar viviendo en el estado después de juntar algún capital, casarse y retirarse del negocio.

En Guanajuato, no solo los franceses, sino todos los extranjeros que participaron en la economía contribuyeron a formar un mercado más variado en productos y con diversas formas de hacer las cosas. Mantuvieron relaciones estrechas en el orden económico y amistoso con los comerciantes donde habitaban; no hubo divisiones entre nacionales y extranjeros, al contrario, tuvieron cierta unidad, como se vio en el intercambio de socios dentro de las compañías.

Algunas empresas se materializaron entre socios que habitaban en diferentes ciudades, contribuyendo a ligar esas economías y a organizar de forma diferente su trabajo cotidiano, en esa búsqueda de oportunidades de inversión y de éxito. Si bien, hasta ahora las fuentes muestran que algunas de las redes comerciales fueron más frecuentes con vecinos o familiares, ello no quiere decir que no formaran vínculos más amplios después de consolidarse con cierto capital, al arriesgarse en otras actividades, incluso fuera del grupo mercantil y del estado de Guanajuato.

En cuanto al respaldo que se brindaron las casas comerciales en sus diferentes niveles, se sabe que las más pequeñas se conocían al compartir un espacio de venta como los mercados o plazas. Por otro lado, algunas compañías importantes tuvieron otras áreas de socialización y cuando era necesario defender sus intereses comerciales, podían unirse sin importar el producto vendido o el capital que representaban sus empresas. En general tuvieron una coexistencia pacífica dentro de las ciudades, aunque resulta extraño que no se aliaron en una cámara de comercio estatal, como pasó en otros estados.

Las compañías a veces se heredaron entre familiares o se traspasaron a otros agentes en poco tiempo. Sergio Valerio afirma que los cambios más bien eran generacionales en las compañías de los franceses en Guadalajara, cuando alguien se hacía viejo o juntaba un capital considerable para retirarse de la empresa; pero se contradice cuando habla de la reconfiguración de las compañías, sobre todo en sus inicios, en que cambiaron socios continuamente.[195] Se cree que los socios más viejos nunca se retiraron de verdad, sino que siguieron brindando créditos, asesorando como árbitros o traspasando sus conocimientos a otros comerciantes más jóvenes, como los casos mencionados.

Las escrituras analizadas permiten ver que, si bien hubo una continuidad en las compañías o tiendas, los agentes comerciales cambiaron al interior, con algunas barreras en el uso de los

---

[195] VALERIO, “Almacenes”, pp. 72, 79.

conocimientos o el giro de la empresa. En algunos de los registros de las compañías se restringió de forma temporal o permanente el hecho de ejercer otra industria, profesión o comercio alterno al pactado en el contrato. Sin embargo, estas restricciones fueron acuerdos mutuos para proteger la actividad o conocimientos que compartían entre ellos, prohibiendo abrir un comercio de igual calidad cuando un socio se separaba y la casa continuaba sus actividades, o cuando se introducían innovaciones en la producción y venta. Es decir, eran pactos que se hacían a propósito para protegerse en el futuro.[196]

La permanencia de varias de las empresas en el mercado, habla de ciertas tácticas que funcionaron para permitir esa continuidad, aunque por ahora no se pueden medir con exactitud los beneficios que obtuvieron. Cuando las condiciones pactadas al crear una compañía marcharon bien, permanecieron iguales aún con la reconfiguración de la sociedad al prolongar la duración, al introducir más capital, al incluir a otros socios, integrar una fábrica a la tienda para expender productos al mayoreo y menudeo, o buscar otros clientes fuera del lugar de residencia con la creación de filiales de la casa matriz.[197] En cambio, cuando tuvieron mermas o dificultades, las compañías cambiaron las reglas del juego para tratar de mejorar la organización de la sociedad, pues el fracaso era una lección que implicaba aprovechar las siguientes oportunidades de inversión que tuvieron y la mejor selección de los socios para hacerlo.

La mayoría de las compañías mercantiles se mantuvieron administradas por los propietarios, jugando el papel de gerentes, empresarios y organizadores, por lo que no surgió la figura del gerente asalariado en las compañías comerciales, como en las de carácter anónimo.[198] Un socio capitalista-administrador tuvo una superioridad en conocimientos y experiencia en Guanajuato, fue diferente al que solo invirtió su capital sin dedicarse a la gestión de la tienda. Los socios capitalistas e industriales dentro de las compañías aportaban por igual, pues sin los conocimientos y gestión de los administradores, el capital no hubiera redituado.[199]

---

[196] Igual pasó entre los barcelonnettes de Guadalajara, aunque estos acuerdos se rompieran. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 95.
[197] Como la fábrica de chocolate y cerería, aunada a la tienda de Miguel Zavala y Compañía. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 28, 26 julio 1888, f. 57v-59v.
[198] Tal vez el caso de la Propaganda Literaria sea particular por el tipo de giro comercial, donde el socio Fuente estaba al frente y tenía otros dos socios, que tal vez no tenían la experiencia necesaria para ocuparse de la gerencia. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 49, 11 agosto 1890, f. 90-92.
[199] Valerio pone énfasis en que los socios capitalistas tenían mayor jerarquía, luego seguían los socios industriales y luego los empleados. VALERIO, "Almacenes", p. 76.

Algunas de las casas comerciales más grandes aceptaron uno o dos socios extras, porque al expandir sus actividades económicas necesitaron poner más atención en ellas mientras se consolidaban. El nuevo socio atendía la tienda y además de su sueldo llegó a tener una participación de las ganancias, lo que incentivaba su trabajo; pero siempre estuvieron supeditados a las órdenes de los socios mayoritarios como Alcázar y Stallforth o Caire y Pons, siendo relaciones asimétricas debido a las capacidades de los comerciantes. Estos socios nuevos podían ser removidos de la sociedad fácilmente, por lo que este tipo de vínculos no fueron iguales. Otras veces lograron crear su propio capital y llegar a igualar el principal de los socios capitalistas, lo que demuestra que una asociación acertada permitía subir en la escala social. Fue con la ayuda de esos socios administradores, que los empresarios dispusieron de tiempo para ampliar sus actividades económicas, influir en la economía, la política y la sociedad en general.

La confianza jugó un papel fundamental al interior de las compañías mercantiles debido a la diferencia de capital invertido por los socios o las habilidades técnicas de cada uno, pero se generó un beneficio casi igualitario dentro de la compañía. Fueron pocas las sociedades donde un socio ejerció o tuvo mayor poder, pero de cualquier manera equilibrado al momento de repartir el trabajo o ganancias finales. No se percibe un despilfarro de recursos y sí la búsqueda del mínimo costo, con una reinversión de la mayor parte de las utilidades generadas. Estas capacidades empresariales no pudieron desarrollarse sin la seguridad que ofreció el gobierno, el crecimiento e integración del mercado, el acceso al capital y el respaldo familiar y social.

Fue muy importante el acceso al crédito, no solo tener un principal inicial para invertir; con ello se aumentaron las actividades y la influencia de los agentes en el mercado. Las actividades crediticias hablan de esa dependencia hacia los comerciantes con mayores recursos económicos y sociales, fueron relaciones verticales con aquellos que pedían dinero o mercancías fiadas. Este sistema tuvo sus fallas como el retraso o la falta de pagos, deudas incobrables, problemas en los negocios emprendidos, la tardanza en la resolución de los juicios y por tanto, la fragmentación de la red económica y social, que se analizará en el siguiente capítulo.

Los comerciantes que no tuvieron socios, contaron con la ventaja de tomar riesgos o poner en práctica sus aptitudes sin tener que consultar a otros, pues los empleados estuvieron supeditados a su dirección. Sin embargo, se sabe menos de las estrategias de estos comerciantes que actuaron solos, en comparación de los que formaron compañías, no obstante fueron parte importante del

entramado mercantil, como proveedores o compartiendo sus conocimientos y prácticas como árbitros amigables.

La constitución de las compañías representaba los valores empresariales, el rol que debía jugar cada socio reconociendo sus diferentes capacidades y competencias para realizar el proyecto colectivo que se habían propuesto entre ellos y con el resto de los agentes que se vincularon. No se puede asegurar que las relaciones comerciales siempre terminaron bien, pues seguro hubo el aprovechamiento de unos a costa de otros o formas diferentes de pensar, que llevaron a la separación de los socios e incluso a la quiebra de las compañías. Concuerdo con Cerutti cuando dice que alguna compañía podía fracasar, pero perduraba el tejido empresarial en la localidad o en una ciudad, sobre todo de las compañías medianas y grandes, por la multiplicidad de inversiones en el espacio donde habitaban, por los lazos familiares o por otros intereses económicos de los agentes comerciales.[200]

Por medio de las demandas y juicios se podía conseguir importante información pues esto se hacía púbico: se presentaban pruebas, se emitían edictos, avisos o remates que permitían a toda la comunidad comercial enterarse de los problemas de otros, para formarse una mejor idea del mercado en general, lo que los fortalecía si sabían cómo interpretarla. Para los afectados, podía ser contradictorio, pues se conocían sus problemas, es por ello que algunos quebrados decidieron emigrar a otra población para comenzar de nuevo.

En la quiebra de una compañía no se puede saber a ciencia cierta si un socio era el culpable de la mala administración, pero la responsabilidad al final era de todos. El compromiso del comerciante ante proveedores y clientes iba más allá del capital invertido; los acreedores apoyaron al deudor si demostraba que tenía intenciones de seguir trabajando y pagar los créditos en abonos; lo respaldaron para que mejorara su situación; y solo como último recurso se apropiaron de los bienes.

Ante los problemas, las redes se rompieron o reconfiguraron, lo que generó que se hicieran nuevas alianzas. El éxito no era sinónimo de una larga relación en una compañía comercial, sino de las tácticas y habilidades de cada comerciante y de las redes con los proveedores, los acreedores, los clientes, los prestadores de servicios, los lazos familiares y las posibilidades de diversificar los beneficios obtenidos, que se estudiarán enseguida.

---

[200] CERUTTI, “Grandes”, pp. 154-155.

Capítulo 4. Diversificación de las ganancias y problemas mercantiles, 1877-1910

De acuerdo con Marx, durante un largo periodo histórico, el capital comercial jugó un papel central en la economía y a partir de cierto momento, el principal acumulado en manos de los comerciantes, y de otros agentes económicos, se invirtió en la producción, lo cual marcó el inicio del capitalismo moderno.[1] Aunque la actividad comercial es solo una de las fuentes de acumulación de capital, en este capítulo se pone en evidencia la importancia de los comerciantes en el proceso de diversificación de la economía, del mercado interno y del estado de Guanajuato. En algunos casos es posible mostrar la injerencia del capital y de los agentes comerciales en algunas actividades productivas, mientras que en otras la inversión representa simplemente una forma de minimizar el riesgo.[2] No obstante, en ambos casos la transformación productiva de la riqueza acumulada mediante el comercio representó un impulso a la modernización de la economía estatal.

En ese sentido, se propone que algunos comerciantes fueron importantes empresarios que participaron en una serie de compañías, que les permitieron controlar y modernizar diversos aspectos de la economía con la inversión del capital comercial y el respaldo brindado entre los diversos agentes económicos. El capital comercial preparó la industrialización, primero brindando préstamos o materias primas para la confección artesanal, abriendo mercados para esas manufacturas, que luego permitieron una inversión directa en la apertura de fábricas.

Esto fue posible porque en las últimas décadas del siglo XIX se ampliaron las oportunidades para crear una mayor diversidad de compañías, gracias al crecimiento de los mercados, al cambio tecnológico, al marco institucional favorable y al éxito de la iniciativa individual.[3] Ningún comerciante estuvo exento de problemas para lograr ascender en la escala social, por lo que hubo un constante cambio entre los agentes económicos, debido a que algunos se mantuvieron, unos desaparecieron, surgieron otros nuevos y hubo quienes se posicionaron como empresarios, al saber sortear mejor las dificultades u oportunidades que se les presentaban, al disminuir los riesgos de inversión participando en diversos negocios.

---

[1] MARX, *El capital,* T. III, p. 316; Cerutti propone que fue la burguesía la que participó en la acumulación originaria en México, en Monterrey más particularmente se debió al comercio legal e ilegal, a los préstamos, a la apropiación de la tierra y producción de manufacturas, y con la expansión del mercado interno durante el Porfiriato. CERUTTI, *Burguesía,* p. 23.
[2] Como en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes,* p. 185.
[3] VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia,* p. 178.

En este capítulo se analizará el capital (social y económico) creado en el comercio y cómo se diversificó en otras actividades como la minería, la agricultura, la industria, los transportes y los servicios, en préstamos o en la banca, donde se tomaron riesgos y aumentaron los beneficios, lo que permitió diferenciar a los agentes comerciales tradicionales de los modernos o los casos de éxito. Sobre esta diversificación se tomaron solo algunas muestras, pues hacer un análisis exhaustivo conllevaría otra tesis. En segundo lugar se tratan los problemas y pleitos que provocaron un rompimiento y reestructuración de las redes mercantiles y sociales, que demuestran el dinamismo de las actividades económicas, tanto con proveedores, distribuidores de mercancías, clientes y con otros agentes, con quienes se relacionaron por algún servicio prestado. Por último se hablará de la participación de los comerciantes en puestos políticos o el respaldo que se brindaron entre ellos, capital social que les fue muy útil para emprender negocios y actividades diversas.

4.1 Diversificación del capital mercantil

La formación de un capital comercial dependía de numerosos factores, entre los cuales se encuentran la situación general de la economía, las capacidades humanas, las relaciones que respaldaban las diferentes actividades productivas, las condiciones políticas, así como los adelantos tecnológicos de ese momento.[4] En el estado había una diversidad de recursos naturales, de los cuales se aprovechaban los minerales y los productos agrícolas desde siglos atrás; en cambio, la industria comenzó a desarrollarse más ampliamente a mediados del siglo XIX y destacó durante el Porfiriato, lo que permitió ampliar la actividad económica interna y reorganizar el intercambio de bienes entre sus poblaciones y con otros estados.

Algunas de las compañías con más capital, además de proponerse la venta de ciertos productos, estipularon en sus contratos la opción de invertir en “cualquier otro negocio que les convenga”, esto significaba la posibilidad de ampliar o complementar la especialidad de la tienda, por lo que el valor de retorno de las ganancias comerciales a la economía guanajuatense era relativamente alto, ya fuera por salarios, pago de impuestos y sobre todo por la reinversión o diversificación. De acuerdo al tamaño del mercado local, había un cierto límite de expansión comercial, por lo que invertir en otras actividades ponía en movimiento las ganancias. Fue precisamente esa liquidez y capitalización lo que permitió a los comerciantes incursionar en la

---

[4] En esto concuerdan otros estudios. GRIJALVA, “Empresarios”, p. 163.

minería, la agricultura, los transportes y otros servicios, lo que generó que una gran variedad de agentes económicos se entrelazaran debido a la participación en esas actividades. Cabe aclarar que varios de los comerciantes mencionados en este capítulo aparecen en el anterior, al abordar las compañías o alguna participación destacada como intermediarios en las redes económicas y sociales que se analizan.

Las inversiones de los comerciantes o compañías mercantiles locales se conjuntaron con capitales nacionales y extranjeros para agilizar la producción con nuevas tecnologías.[5] Para los comerciantes era necesario tener algunos conocimientos y contactos, pues de otra manera la inserción sería más difícil y penosa. Esto generó algunos grupos definidos en cada actividad económica, dejando a los más aventureros la diversificación de su capital comercial, con lo que ampliaron sus redes y los conocimientos que tenían. Esto les dio mayor libertad de acción para eliminar obstáculos sociales, políticos y económicos, y alcanzar cierto éxito, ya fuera como parte de una compañía comercial o asociándose de forma individual con otros empresarios locales o extranjeros.

4.1.1 Minería de extracción, refinación y amonedación

Además de que los comerciantes vendieron mercancías o facilitaron recursos a las compañías de extracción o beneficio de metales, también invirtieron en ellas, principalmente en la ciudad de Guanajuato, con acciones o como socios en una hacienda de beneficio.[6] Las bases de las compañías eran parecidas a las comerciales, pero hubo una constante entrada y salida de socios por la compraventa y el fraccionamiento de las barras; estuvieron constituidas por más socios que las compañías comerciales, lo que permitió la creación de sociedades anónimas, que dieron la dirección a una junta representativa, formada por expertos en la materia.[7] Lo cierto es que los comerciantes o compañías mercantiles que invirtieron en las empresas mineras, pocas veces las administraron, pues no contaban con los conocimientos especializados para hacerlo.[8]

---

[5] Igual que los de Guadalajara, invirtieron en textiles, papelería, jaboneras, banca, electricidad, tranvías y bienes raíces. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 289.

[6] Igual pasó con los comerciantes de Sinaloa, que comenzaron a formar empresas mineras con diversos agentes y se instalaron en los principales distritos mineros del estado o en Durango, llegaron a reunir capitales entre $100,000 y un millón de pesos. ROMÁN, *El comercio*, p. 139.

[7] En Sinaloa los comerciantes controlaron algunas empresas mineras e industriales, ya fuera con una participación directa o por medio de la compra de acciones, en cuyas compañías anónimas no arriesgaban todo su patrimonio, gracias a la responsabilidad limitada. ROMÁN, *El Comercio*, pp. 135-137.

[8] Igual pasó con los comerciantes de Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 103.

Las poblaciones con los principales yacimientos minerales fueron la ciudad de Guanajuato y Pozos; hubo filones menores en otras áreas, en donde los comerciantes locales participaron en su extracción, como León y Dolores Hidalgo. Estas inversiones podían tener lugar por decisión del comerciante, pero también se obtenían acciones como pago de algún préstamo, como donaciones por servicios o como herencia, entre otros. El valor de las acciones variaba considerablemente de acuerdo a la importancia de la mina y según avanzaba la explotación: una compañía minera podía tener un capital mínimo de $400 o de millones de pesos. Generalmente se dividían en 24 barras o acciones, pero estas podían fraccionarse a su vez. Las acciones mineras entraban y salían del mercado constantemente, eran compradas por personas de diferentes profesiones, por lo que hubo una mayor diversidad de agentes en las empresas mineras.

De los empresarios comerciantes de la ciudad de Guanajuato destacó Ramón Alcázar, ya fuera individualmente o por medio de su compañía Stallforth, Alcázar y Cía., quien invirtió en grandes y pequeñas compañías, dentro y fuera del estado de Guanajuato. Arrendó la Hacienda de San Joaquín para el beneficio de metales, lo que, en conjunto con su participación accionaria en las minas más importantes, le permitió una integración vertical en el proceso de extracción, beneficio y comercialización de la plata y oro. Además, era accionista de la Compañía Guanajuatense Zacatecana para acuñar esos minerales.[9] Eusebio González también fue otro comerciante con participación en diversas compañías mineras de varios municipios de Guanajuato y miembro de la Compañía Guanajuatense Zacatecana.[10]

Algunas compañías comerciales prohibieron la inversión en otras actividades económicas para limitar los riesgos que pudieran tomarse.[11] Siendo la minería una actividad azarosa, las pérdidas del capital eran comunes, pero ello no implicaba la disolución de la sociedad, que solo se hacía si las mermas eran de “importancia”, lo cual podía ser muy subjetivo de acuerdo al principal de la compañía.[12] Por ejemplo, la Negociación de La Unión, donde participaron varios

---

[9] Participó en seis compañías importantes en Pozos, otras ocho en Guanajuato, una en Pénjamo, una en Tamaulipas, otra en Coahuila. Realizó negocios ganaderos con Antonio N. Hernández (vecino de Monterrey y director del Banco del Estado de Nuevo León), en propiedades ubicadas en el norte de México. GÁMEZ, “Propiedad”, pp. 428-429.

[10] Fue accionista en la Compañía Minera Anónima de La Alemana y anexas, en Real del Catorce, en 1892. GÁMEZ, “Propiedad”, p. 431.

[11] Un caso especial fue el de la compañía C. M. Bush, dedicada a vender maquinaria, que prohibió especialmente al socio gerente “tomar parte en los negocios mineros”, aún con su propio capital. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 50, 8 octubre 1890, f. 92-95.

[12] Esto podía pactarse entre socios con mayor liquidez, como la sociedad Stallforth, Alcázar y Cía., y la familia Robles, quienes crearon la Negociación de San Juan, donde invirtieron más de $110,000, incluía dos haciendas de

comerciantes y mineros,[13] fue creada en 1886 y se dio en avío a varias empresas pero sin éxito. En este caso ni los especialistas, ni las innovaciones tecnológicas y la experiencia extranjera, fueron garantía para recuperar la inversión, pues hubo pérdidas de más de $50,000 por la mala administración.

Como éstas, se formaron algunas compañías mineras en las que participaron varios comerciantes, como se puede ver en la muestra que presenta el grafo 4.1. De esta forma, se crearon redes de inversión entre los puntos de explotación y el lugar de residencia de los agentes comerciales, pues vivían en otros municipios o estados.[14] Es importante señalar que esta diversidad de lugares de residencia permitía reunir capitales significativos, ya que cada uno tenía negocios independientes, además de generar otros beneficios por la diversidad de profesiones que manifestaron tener. Esta capitalización permitió la creación de nuevas compañías y tuvo efectos multiplicadores en la economía del estado y fuera de él.

La inserción en la minería requería conocer a alguien que fuera minero o tuviera ciertos conocimientos que los orientara en las mejores opciones para invertir y los riesgos que esta actividad conllevaba. Primero se realizó con mexicanos, pero para finales del Porfiriato y con la llegada de las grandes compañías estadounidenses, se asociaron con extranjeros o vendieron a éstos sus acciones; aquellos que siguieron participando en las compañías aprovecharon la nueva tecnología y métodos de procesamiento de los minerales ofrecidos por esas empresas.[15]

Las compañías mineras podían empezar con un capital pequeño, pero esto era solo mientras se iniciaban los trabajos de explotación, se ampliaba conforme avanzaba la excavación y se veía si era costeable. Debido a la riqueza de los minerales, las barras de las minas se vendían, fraccionaban o traspasaban a quien estuviera interesado en invertir. También se generaron contratos de avío o renta de las minas donde los comerciantes invertían su capital, dejando la

---

beneficio y acciones en las minas de Valenciana y Rayas. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 1, Registro 12, 4 enero 1886, f. 29-32v.

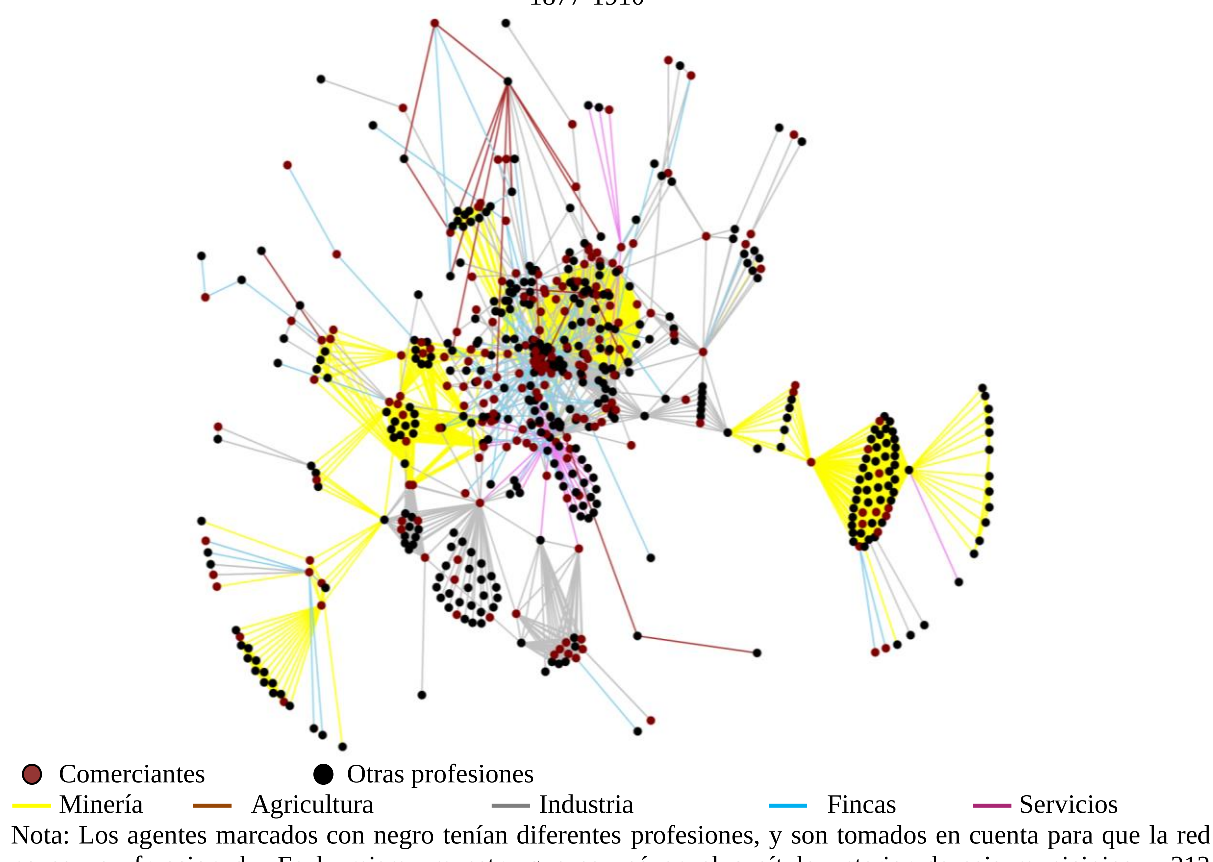
[13] Participaron Usante Hermanos, Sucesores de Eusebio González, C. Harán y Compañía Sucesores, Juan Pedro Belescabiet, Enrique Langenscheidt, Ruiz Ballesteros y Compañía, Cipriano Rodríguez y Compañía, Enrique Reinier Levie y Compañía, todos comerciantes. Se dio en avío a la Unión Mining Company pero después de un año fracasó en la explotación; la maquinaria y muebles fueron rematados, una parte fue para cubrir algunos adeudos con los bancos y otra para los socios. AGPEG, JC, 356, Exp. 7.

[14] Por ejemplo en Irapuato se formó una Compañía de Fomento Minero con un capital de $300,000, su objetivo fue invertir en la ciudad de Guanajuato y estuvo constituida por once socios, de los cuales siete eran comerciantes, tres ingenieros y un propietario, habitantes de la ciudades de León, Irapuato, ciudad de México y Guanajuato. Otra compañía también organizada en Irapuato tenía un capital de $1,200,000 con socios de León, Irapuato y Aguascalientes, y eran comerciantes, industriales, mecánicos y curtidores.

[15] BLANCO, PARRA Y RUIZ, *Guanajuato,* p. 139.

administración a mineros expertos. Pocos comerciantes fueron parte de los grupos gerenciales en la minería, pero éstos podían hacer inversiones más acertadas y con un margen de mayor ganancia, a diferencia de los que se basaban en los conocimientos de otros.

Grafo 4.1 Redes de diversificación del capital comercial en la minería, la agricultura, la industria y los servicios, 1877-1910



Nota: Los agentes marcados con negro tenían diferentes profesiones, y son tomados en cuenta para que la red no se vea fraccionada. Es la misma muestra que se usó en el capítulo anterior de seis municipios y 212 compañías.

Fuente: Elaborada en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

En el cuadro 4.1 se pueden observar algunos de los ejemplos de comerciantes que invirtieron en la minería, la mayoría como capitalistas, en la compraventa de acciones o en compañías aviadoras, ya fuera solos o junto con otros comerciantes, quienes podían estar relacionados en otras áreas productivas, con un capital diverso.

Además de la inversión directa en la minería, hubo quienes se involucraron en la amonedación. Una de las empresas más importantes en la ciudad de Guanajuato y con gran participación de comerciantes fue la Compañía Guanajuatense Zacatecana, organizada en 1876, encargada de manejar las casas de moneda de Zacatecas y Guanajuato hasta 1895. Los socios

comerciales en Guanajuato fueron Eusebio González con una inversión de $25,000; Francisco de Paula Castañeda con $20,000; Gregorio Jiménez con $20,000; Stallforth, Alcázar y Cía. con $20,000; Luis Goerne con $10,000; y Claudio Obregón con $3,000. El capital total fue de $460,000 que los empresarios de cada ciudad invirtieron por mitad. Estos eran propietarios, industriales, mineros, financieros, agricultores y comerciantes. Sus socios cambiaron a lo largo de su existencia.[16]

Cuadro 4.1 Ejemplos de participación de capital comercial en la minería

Nombre	**Asunto**	**Capital**	**Fecha**	**Lugar**
Alcázar, Ramón	Acciones en la mina San Pedro y San Pablo		1895	Pozos
Belescabiet, Juan Pedro	Acción en mina San Nicolás de Landa, Sal Juan de Purísima, La Unión y Zaragoza		1888-1899	Guanajuato
Berno, Saturnino y Manuel	Acciones en mina Encinillas, El Refuerzo y Previsora		1909	Guanajuato
Castañeda, Francisco de P.	Acciones en la mina San Pedro y San Pablo		1895	Pozos
Delgado, Amado	Acciones en mina Nicolás (a) La Protectora		1888	Guanajuato
Garma Hermanos	Acciones en mina San Juan de Purísima		1899	Guanajuato
Giroud, Pedro	Venta de acciones	$1,800	1885	Guanajuato
González y González, Jesús	Acciones en mina San Gonzalo		1893	Guanajuato
Obregón, Claudio	Acciones en mina San Nicolás de Landa y La Conda		1896	Guanajuato
Ortega, Miguel	Venta de acciones en mina San Buenaventura de Bethel (a) La Loma Pelada		1889	Guanajuato
Ruiz, Julián y Francisco	Acción en mina San Nicolás de Landa	$68	1892	Guanajuato
Sotres, Juan	Avío de mina Guadalupe		1891	Guanajuato
Terán, José Guadalupe	Contrato de avío de mina de Cabras		1890	Guanajuato
Villalobos, Susano	Acciones en mina Santa Aurelia, La Esperanza, Desquitansa, San Ignacio, San Isidro de Puerta		1902	Guanajuato
Rivera Nieto, Román	Acciones en mina La Recompensa	$10,000	1903	Irapuato
Bessonart, Agustín; Madrazo, Manuel; Esquivel, Enrique; Juárez, Bonifacio; Mena, Cleto; Lavalle, Miguel; Segura, Jesús y Miguel; Muñoz, Gerardo; Ramírez, Saturnino	Compañía Minera de Santa Fe		1889	León
Gutiérrez de Velasco, Eusebio; A. López de Nava y Compañía; González, Enrique; Portillo, Ildefonso; y Rembez, Ramón	Las Minas de Comanja	$12,000	1886	León

Nota: La fecha es del traspaso de acciones o participación en la minería, pero es difícil indicar de manera certera el periodo completo de su presencia en este sector.
Fuente: Escrituras notariales de Guanajuato, León, San Luis de la Paz e Irapuato, AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Como ejemplo, en un libro de registro de la casa de moneda de Guanajuato, que abarca los meses de noviembre de 1901 a abril de 1902, los siguientes comerciantes introdujeron importantes cantidades de plata, como: $76,612 por Ramón Alcázar (era igual al 8.3%); Carlos Markassuza con $5,325; Cipriano Rodríguez y Compañía con $4,641.[17] Esto da una idea del manejo de los metales preciosos por parte de los comerciantes, en la ciudad de Guanajuato, lo que les permitía tener metálico o liquidez para prestar o exportar, además de diversificar su capital en otras compañías.

[16] GÁMEZ, "Propiedad", pp. 419, 221.
[17] *Libro de la casa de moneda de Guanajuato*, 1901-1902.

4.1.2 Propiedad y venta de productos agro-ganaderos y de fincas rústicas

Aguilar y Sánchez aseguran que los capitales creados en el comercio y la minería impulsaron, acrecentaron y consolidaron el poder y la producción agrícola del estado de Guanajuato.[18] Esta actividad requería una inversión importante, no solo para la compra de la propiedad rústica, sino en los utensilios, semillas o animales. Algunas compañías agrícolas integraron la producción y la venta de los bienes, ya fuera en su forma natural o procesada, como la harina de trigo. Estas compañías se apegaban a la legislación comercial, al igual que pactaban arreglar los asuntos por medio de árbitros.[19] Las utilidades se obtenían hasta vender los frutos y cereales, en ocasiones podían ser un par de años, sobre todo si se almacenaban los granos en las trojes, para esperar a que los precios subieran o hubiera una mayor demanda.

Era más común que las compañías agrícolas fijaran su duración de forma forzosa para los socios, pues estaban supeditados a los cambios climáticos, por lo que un año podía ser muy bueno, pero otro no. La continuidad de una compañía agrícola permitía equilibrar el capital y los ingresos que esta tenía. La venta de trigo, maíz y otros productos agrícolas y ganaderos fueron importantes en el estado, con una tendencia clara al alza, recuperándose de forma rápida de las crisis, sequías o inundaciones.[20]

En Valle de Santiago, Irapuato y León fue más común que los comerciantes tuvieran y explotaran propiedades agrícolas, debido a que era la principal actividad económica de esa zona, aunque pocas veces formaron compañías. Otros comerciantes tuvieron fincas agrícolas, pero las arrendaron o las recibieron como pago de algún préstamo que hicieron, y no siempre aquellas se ubicaban en su lugar de residencia. Esa lejanía fue una limitante para ocuparse directamente de su explotación, por lo que se contrataba a administradores o se alquilaban a alguien interesado en explotarlas.[21] El apropiarse de las fincas rurales hipotecadas permitió que el mercado de inmuebles fuera más dinámico y les abrió posibilidad de obtener ingresos de otra forma, ya que los comerciantes que contaban con liquidez podían hacer algunas mejoras para rentarlas o

[18] AGUILAR Y SÁNCHEZ, *De vetas*, p. 150.

[19] AGPEG, RPPC 1895-1899 Sociedades Mercantiles, Escritura 7, 3 mayo 1899, pp. 17v-20v.

[20] En 1888 ocurrió una gran inundación en León que causó pérdidas de $150,000 en el comercio, $450,000 en la agricultura; además de la muerte 244 personas y la desaparición de 1,400. LIRA, *Efemérides*, pp. 175-176.

[21] Francisco Llamosa, comerciante y prestamista español, dueño de la Hacienda de San José del Carmen, situada en Salvatierra, empleó para la administración de la misma a su compatriota Eleuterio Ascasibar. SILVA, *Salvatierra*, pp. 117-119.

revenderlas. Por medio de los préstamos se apropiaron de diversas fincas urbanas o rurales, como ocurría en otras partes del país.[22]

Estos comerciantes o compañías que se dedicaron a la agricultura o tuvieron propiedades rurales, obtenían una renta anual con la siembra de algún producto básico, que unieron a un molino de trigo o maíz, por ejemplo. Algunos trataron de innovar en plantaciones, como la siembra de algodón en León o de viñas en Irapuato; y otros más solo se dedicaron a la crianza de ganado; otros crearon sociedades para comerciar productos del campo. El beneficio de tener propiedades rurales era que todo era vendible, los animales por su carne, pieles y lácteos, cereales, frutos, legumbres, madera, e incluso la misma transacción de la propiedad podía generar una ganancia si se conseguía un buen precio. Además podían establecer tiendas o mesones para atender a los viajeros.[23]

Algunos comerciantes que no tenían fincas rústicas también las alquilaron, pagando una renta que dependía de la calidad del terreno y el tamaño, de las herramientas incluidas y hasta de los animales de labranza. Podía contener maíz y trigo en las trojes, por lo que al terminar el tiempo de arrendamiento se debían devolver las mismas cantidades de granos. Con ello el dueño se aseguraba de que se aprovecharan las semillas y que se guardaran nuevos granos con las siguientes cosechas.[24]

Por ejemplo, en León, algunas familias combinaron las actividades agrícolas en sus haciendas con el comercio en tiendas, como los Obregón con la tienda Las Palomas, o los Portillo con la tienda El Progreso. Estos importaban bienes y compraban productos manufacturados o agrícolas de la zona para enviarlos a otras partes.[25] Resalta la importancia de las redes familiares para diversificar o complementar las actividades económicas, pues algunos parientes podían tener haciendas para proveer a los comerciantes con granos, vegetales o carne.

Como se puede observar en la muestra estudiada en el grafo 4.1, las redes que se crearon en las sociedades agrícolas o como propietarios de fincas rústicas, fueron importantes para producir

---

[22] Por ejemplo, un comerciante de Sinaloa tenía 28 fincas en el puerto de Mazatlán. ROMÁN, *El Comercio*, p. 133. En Monterrey los comerciantes se apropiaron de fincas rurales debido a préstamos insolutos, pero también gracias a su participación en compañías deslindadoras. en el norte lograron acaparar un gran número de tierras, a diferencia de Guanajuato donde realmente no hubo. CERUTTI, *Burguesía*, p. 108.

[23] Como en la Estanzuela de Raso, cerca de Jerécuaro, donde se cultivaba y criaba ganado, propiedad del comerciante Antonio Camarena. *Haciendas*, pp. 32, 34.

[24] Juan Ávila y Catarino Camarena, originarios de Guanajuato, formaron sociedad en 1879 para explotar la hacienda de San Isidro, Rancho Viejo, en San Miguel de Allende. AHG, PC, 5 enero 1879, libro 183, Esc. 1, f. 1

[25] Portillo se asoció con Santiago Manrique abriendo una tienda de mantas de algodón y otros géneros análogos, llamada Al Sol que Nace. LABARTHE Y ORTEGA, *Yo vivo*, p. 115; ESQUIVEL, *Recordatorios*, pp. 233-234.

e intercambiar bienes agroganaderos. La muestra incluye algunos casos de León, Valle de Santiago, Silao (con propiedades en Romita), de Guanajuato (estos invirtieron fuera del municipio, como Cuerámaro); las sociedades de Irapuato se extendieron a poblaciones cercanas como Abasolo, pero también en Angamacutiro, Michoacán.

En Guanajuato, comerciantes nacionales y extranjeros adquirieron fincas rurales como un medio para diversificar sus ganancias, ya fuera que las produjeran directamente, las rentaran o revendieran.[26] El capital que invirtieron los comerciantes era importante, pues el valor de las fincas rusticas medianas o grandes, podía variar entre $2,000 y $300,000, dependiendo de la calidad de los terrenos, molinos, presas, animales y utensilios. Hubo quien tuvo haciendas o ranchos de forma individual y en compañías de dos o tres socios, en las que el capital aportado por cada uno podía ser de consideración.

4.1.3 Diversificación en industrias, fábricas y talleres

Los comerciantes contribuyeron a mover las manufacturas que se realizaban en los talleres de los pueblos y ciudades de acuerdo a la demanda interna; algunos productos eran suficientes para venderse incluso fuera del estado. Los comerciantes se interesaron en instalar fábricas más grandes conociendo la demanda de ciertos bienes; buscaron una localización óptima para la producción, pero también para poder llegar a su mercado y no encarecer el producto con el costo del transporte o alcabalas, como en zapatería, fábrica de muebles o curtiduría (ver anexo 2).

La concentración de la producción en las fábricas, permitió a los comerciantes obtener mayores ganancias al dividir el trabajo y controlar el proceso productivo, ahorrar costos de transacción, evitar el fraude en las materias primas que antes les proveían, responder de forma más flexible a los cambios en la moda y la demanda, introducir eficiencia con nuevas tecnologías y ahorrar en mano de obra.[27] También contribuyó a ello la construcción del ferrocarril, pues Guanajuato comenzó a producir más por la introducción de materias primas baratas y la facilidad de comercializar las manufacturas a larga distancia.

---

[26] En Sinaloa los comerciantes extranjeros no se interesaron tanto en invertir en la adquisición de terrenos, ranchos o haciendas, debido a la menor rentabilidad que obtenían, a diferencia de la minería o industria, ya que no buscaron el arraigo o prestigio que daba la posesión de la tierra. En cambio, los comerciantes nacionales adquirieron propiedades rústicas, por compra o embargo de préstamos insolutos, y se enfocaron en la explotación de haciendas mezcaleras, de caña de azúcar, de algodón y de tabaco. ROMÁN, *El Comercio*, pp. 151, 165.

[27] VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, pp. 179-180.

En la industria textil destacó Eusebio González, comerciante y comisionista de Celaya que compraba gran parte de la producción de los talleres de la penitenciaría de Salamanca; heredó la fábrica de hilados y tejidos de La Reforma (fundada en 1848), luego abrió La Providencia (en 1869) y San Fernando (de 1882), en Salvatierra la primera y las otras en Chamacuero. Las dos más antiguas eran movidas por fuerza hidroeléctrica al aprovechar las aguas del río, la última por vapor, aunque posteriormente se introdujo la fuerza eléctrica en todas. En 1888 las tres sumaban un capital de $510,000; las dos primeras eran fábricas de textiles de algodón y se complementaban en la producción; por ejemplo, en una se tejían mantas y en otra se blanqueaban. En San Fernando se produjeron tejidos de lana, como bayetas, casimires y cobertores que eran vendidos en toda la república. Entre las tres alcanzaron ventas de $491,400 al año en Guanajuato, Zacatecas y San Luis Potosí.[28] Para 1895, las fábricas de La Reforma, San Fernando y Providencia ya pertenecían a la compañía de los Sucesores de Eusebio González, su producción alcanzaba los $854,015, por lo que casi duplicaron sus ventas anuales; contaban con 5,720 husos y 311 telares modernos, y con 1,624 husos y 80 telares antiguos.[29]

En León se crearon enlaces hacia atrás por la importancia de la producción de rebozos, lo que llevó al comerciante Ildefonso Portillo y al ingeniero mecánico Jorge Heyser a abrir la fábrica La Americana en 1878, con un capital de $180,000; compraban la mayoría de su materia prima en Estados Unidos y Europa. Se especializaron en las hilazas. En 1888 las ventas eran de $420,000 anuales, con un mercado enfocado en la ciudad de León. Tenían 1,584 husos que funcionaban por vapor. Para 1895 contaba con 1,056 husos tradicionales y 900 modernos y tenía una producción de 230,648 kilos anuales de hilazas con un valor de $175,416. Para este momento ya pertenecía a Octaviana Martín del Campo viuda de Portillo.[30] Con ello complementaron la demanda de las hilazas de algodón para los rebozos, y de lana para otras telas más burdas y corrientes.[31]

---

[28] PEÑAFIEL, *Boletín,* 1888.

[29] PEÑAFIEL, *Anuario*, 1895.

[30] Portillo estableció una casa de comercio con Santiago Manrique. Cuando disolvió la compañía comercial se unió a Heyser para formar La Americana. Portillo luego fue Jefe Político de León. En la finca Portillo se instaló en 1900 la fábrica de hilados de lana llamada La Salud para complementar la producción. PEÑAFIEL, *Boletín,* 1888; PEÑAFIEL, *Anuario,* 1895; LIRA, *Efemérides,* p. 197; ESQUIVEL, *Recordatorios,* p. 200.

[31] En su estudio sobre los barcelonnettes, Gómez-Galvarriato muestra el proceso de diversificación invirtiendo en grandes compañías textiles; creando empresas comerciales en París para importar maquinaria y químicos para los textiles que producían. También observa que las compañías que estudia estuvieron más integradas verticalmente que las de Estados Unidos, y producían buena parte de las mercancías que vendían, igual que las de Gran Bretaña; esto

Otro comerciante competidor fue Juan B. Argomedo, propietario de la fábrica de San Isidro de Batanes; al morir se formó la Sociedad Hijos de Argomedo, ubicada en Salvatierra, que usaba máquinas inglesas y para 1888 producía 12,000 mantas anuales, con valor de $42,000.[32] Para 1895 se fabricaban 28,422 mantas anuales, con valor de $154,341.[33] A partir de 1901 producían electricidad con la caída del río, para explotar un molino de harina y también para el poblado de Salvatierra.[34]

Por otro lado, destacó la producción de sombreros de palma de San Francisco del Rincón. En 1869 llegó el comerciante ruso, Nicolás Bresneff, quien vendía en Europa diversos géneros nacionales y exportaba sombreros de paja y fieltro a Francia. La hechura del sombrero era una actividad familiar, a raíz del éxito de Bresneff se establecieron algunas tiendas para comprar este artículo y llevarlo a otros centros mercantiles. La producción y demanda de sombreros se extendió tanto que el comerciante leones Joaquín Flebble, instaló una fábrica, que fue modernizada por su sucesor Bernardo Schneider; hacia 1905 había tres agentes viajeros que promovían las ventas en todo el país.[35] La producción de sombreros también siguió en los talleres; era adquirida por Pablo Araujo, Julio Orozco, Tomás Gotés, Casto Pereda, Amado Rueda y Ricardo Zieglerski, comerciantes que exportaban los sombreros al norte del país. Esta actividad se suspendió con el inicio de la revolución.[36]

La industria de calzado comenzó a despuntar en León a fines del siglo XIX. Se trataba de una actividad realizada en su mayoría en pequeños talleres; luego el producto era comprado y distribuido por comerciantes. La Hormiga fue una compañía anónima que tenía una tenería y acaparaba gran cantidad de artículos de zapatería, contaba con un capital de $200,000. Se creó antes de 1900, con diez socios, de ellos destacaban los comerciantes Joaquín Gordoa, Miguel Lavalle, Manuel Madrazo y Manuel Madrazo Arcocha.[37]

---

se debía al mercado popular y obrero al que estaban enfocadas, como en Guanajuato. GÓMEZ-GALVARRIATO, "Los barcelonnettes", pp. 203-204, 221.

[32] ANF, F12-7151; PEÑAFIEL, *Boletín*, 1888.

[33] PEÑAFIEL, *Anuario*, 1895.

[34] ALEJO, *Historia*, p. 141.

[35] ARIAS, *Nueva*, p. 180.

[36] Desde inicios del siglo XIX se vendían en Guanajuato, Jalisco, Veracruz, Zacatecas, Aguascalientes, Sinaloa y ciudad de México, además de España, Inglaterra y Estados Unidos. GONZÁLEZ, *Geografía*, p. 411; ARIAS, *Nueva*, p. 166; ZAMORA, *San Francisco*, pp. 83, 85, 87.

[37] Los otros socios eran un médico, un abogado, un ingeniero de minas y un agricultor. AHML, Notario ADJM, 1900, segundo semestre, f. 18v.

Se puede observar en el cuadro 4.2 otras participaciones de comerciantes en industrias muy variadas en el estado, tanto tradicionales como innovadoras, ligando la venta de materias primas con la producción y comercialización. Por ejemplo los cartones con hechura de suelas y cajas para la zapatería.[38] En el caso de León destaca la inversión de capital comercial en la industria y al formar alianzas con agentes de Los Altos de Jalisco, por su cercanía e intereses agrícolas.[39] No se puede decir que todas las fábricas en que incursionaron los comerciantes tuvieron éxito, algunas solo existieron algunos meses por la poca demanda o la incapacidad de los agentes en materia industrial,[40] pero estos ensayos por crear otro tipo de empresas nos permiten observar la importancia de la originalidad y de la diversificación del capital comercial.

Cuadro 4.2 Ejemplos de inversión de capital comercial en la industria de Guanajuato

Nombres de comerciantes que participan	**Actividad**	**Capital**	**Fecha**	**Lugar**
Flebbe, Joaquín; Froté, Víctor; y Bosshardt, Amadeo	Gran Fábrica Alemana de Sombreros		1888	León
López de Nava, Alberto; Obregón, Carlos B; Güemes, Ignacio; Gutiérrez de Velasco, Eusebio; Nieto, Juan N.; y González Dávalos, Luis; Compañía explotadora de manufacturas Americana (EUA)	Compañía explotadora de vino mezcal	$15,000	1888	Jalisco, León y Estados Unidos
Rembez, Ramón y Bezaury, Ulises	Fábrica de carruajes y muebles	$20,000	1888	León
Bittrolff, Emilio y Niemeyer, Hugo	Fábrica de cerveza y hielo	$10,000	1897	León
Aguirre Camarena Francisco y Ángel; Torres, Teódulo	Compañía Manufacturera de cordones, cintas y tejidos similares		1900	León
Lowenberg, Herman S. y Dannembaum, Max	New York Novelly Co., fábrica de ropa hecha	$5,000	1909	León
Juan y Santiago Araujo	Compraventa o permuta de bienes raíces, préstamos y mercancías	$206,000	1860-1885	León
Palacios, Leopoldo	La Especial, fábrica de camas y catres	$3,000	1910	León
Ross, N. R.; Rivera, Nieto, Román; Barquín y del Moral, Miguel; Alcántara, Fernando	Fábrica de ladrillos de Irapuato		1900	Irapuato
Barquín y del Moral, Miguel	Fundición de fierro de Irapuato	$42,000	1897	Irapuato
Abascal, Joaquín Diego	Fábrica de pastas para sopas alimentícias	$230	1898	Irapuato
Rivera Nieto, Román	Carrocería y anexas, construcción de norias	$30,000	1900	Irapuato
Gutiérrez, Pedro y Miguel; Glass, Luis M.	Fábrica de pastas alimenticias	$25,000	1903	Irapuato
Magdaleno, Benigno; Pimentel, Rafael; Rivera, Pablo; Rico, Luis; Villaseñor, Amador; Canchola, Rafael; Orozco, Luis; Bernal, José N.; y Vargas Manuel María	Fábrica de labrado de tabaco	$2,000	1890	Cuitzeo de Abasolo
Gay, Jorge; Rembez, Ramón; Portillo, Ildefonso	Fábrica de hilados	$40,000	1877	León
Markassuza, Carlos; Jeorgeon, Adrián; Osacar, Pedro; Giroud, Pedro; Fisch Manuel Conrado; Estrayer, Adolfo; Reinier, Enrique; Thomé, Lorenzo; Harán, Martín; Obregón, Carlos B.; Palacio, Leopoldo; Vega, Francisco; y Araujo, Juan	Compañía Harinera de León	$40,000	1890	León
Obregón, Carlos B.; Güemes, Ignacio; y Lomelín, Ausencio	Molino de harina La Luz		1892	León
Leopoldo Palacios	Fábrica de papel lija		1899	León
Antonio Madrazo	Fábrica de cartón La Monserratina		1896	León
Luis Vega	Fábrica de zapatos		1900	León
Un comerciante y un industrial	Tenería de Comanja S. A.	$20,000	1878	Comanja, Gto. y Lagos, Jal.

Fuente: Escrituras notariales de Guanajuato, León e Irapuato en AGPEG, AHML y AHI.

---

[38] Citado en PIÑÓN, *Evolución*, p. 37; LIRA, *Efemérides*, p. 200.
[39] BLANCO, *Historia*, pp. 55-56.
[40] AGPEG, Hacienda, caja 313, Exp. 4.

Poco a poco se instalaron fábricas nuevas en el estado en las que invirtieron comerciantes, como en aguas gaseosas, tenerías, corambrerías, productos de pieles, y se ampliaron los talleres de cigarros y puros. Se fueron creando compañías encadenadas hacia atrás o adelante entre los industriales y comerciantes, no siempre con los mismos dueños o socios, pero atendiendo a las nuevas necesidades de la manufactura. Como la fabricación de betunes, colores, barnices y grasas para zapatos, fábricas de cintas, cordones y otros tejidos para la zapatería y ropa; los molinos de harina con las fábricas de pastas y de almidón; la fabricación de colmenas y la producción de cera para jabón y velas, como la plantación de semillas para hacer aceites; elaboración de hilazas y telas para las fábricas de ropa; la explotación de maderas para la carpintería, producción de muebles y carruajes; y la instalación de molinos de nixtamal movidos por electricidad.

Esto generó una gran variedad de industrias donde participaron los comerciantes con capital y conocimientos en la producción y ventas, uniendo su experiencia a especialistas industriales o administradores, sobre todo en el uso de maquinaria. Se crearon compañías que duraron meses o años, donde el mayor capital no fue sinónimo de éxito, de entre dos y hasta cuarenta socios en las principales fábricas, y con capitales desde $230 hasta $500,000 (ver cuadro 4.2). Se establecieron redes entre los socios de las ciudades estudiadas y con Jalisco, Zacatecas y Coahuila, para la venta de sombreros, cordelería, mezcal, entre otros (ver grafo 4.1). En esta pequeña muestra de industrias en las que participaron los comerciantes se puede hablar de cerca de $2,500,000 invertidos, entre los años de 1877 y 1910.

Las compañías en que participaron los comerciantes de alguna forma se respaldaron con relaciones económicas, en ocasiones con consejeros comunes, se intercambiaron accionistas o se invitaron a participar en otras compañías de nueva creación, por la confianza y capacidad demostrada. En Guanajuato también hubo ventajas al invertir en diversas empresas industriales, sobre todo las de repartir los riesgos y potenciar las oportunidades de obtener mayores ganancias al vender lo que producían en sus tiendas o a sus propios empleados, como en las minas, las haciendas u otras fábricas. A diferencia de otros estados, en Guanajuato no se establecieron compañías industriales o textiles tan grandes como en Monterrey, Guadalajara, Veracruz o la ciudad de México, en que varias casas comerciales se asociaron para la inversión.[41]

---

[41] VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 169.

4.1.4 Transportes y servicios

Los comerciantes invirtieron en las vías de comunicación y la mejora en los transportes para articular los circuitos productivos del estado, sobre todo para circular más mercancías a menores precios, al mismo tiempo que introducir maquinaria, herramientas y materias primas, u obtener información más precisa. Por ello incursionaron en los servicios de diligencias, telégrafos, teléfonos, ferrocarriles y tranvías, lo que permitió integrar mejor el mercado local con el nacional.

Algunos comerciantes, junto con otros empresarios importantes, fueron los más interesados en hacer mejoras e introducir las novedades técnicas en los transportes. Por ejemplo, Ramón Alcázar y Francisco de P. Castañeda, ambos comerciantes, se unieron en la compañía de particulares que invirtió en la construcción del ferrocarril de Celaya a León, en 1877, concesión que se traspasó en 1880 al Ferrocarril Central.[42] Al ser accionistas del ferrocarril pretendían controlar la carga que enviaban, fijar los precios u horarios, brindar servicio a otros e importar el material que necesitaban para otras actividades productivas. También era un medio de información, ya que las concesiones siempre estuvieron acompañadas de la obligación de instalar una línea telegráfica que les permitía rastrear envíos para tener la seguridad de dónde iban y en qué condiciones, además de poder obtener noticias de fuera.

Los comerciantes y propietarios de Valle de Santiago quisieron ligar mejor al municipio con la ciudad de Guanajuato, por ser uno de los principales consumidores de sus granos. Construyeron un ramal que los uniera a Salamanca, donde la línea férrea los comunicaba más rápido con la capital, y construyeron un puente que permitió cruzar las mercancías por el río Lerma para dejar de hacerlo por canoas.[43] Esta ruta servía para recoger las cosechas de estas haciendas y ranchos y llevarla a sus lugares de consumo.

Los comerciantes de Guanajuato se interesaron en construir un tranvía que conectara la estación ubicada en las afueras de la ciudad, con el centro y otros puntos importantes en la capital.[44] En 1882, esa misma compañía adquirió los derechos para construir el tranvía en la ciudad de Irapuato, donde se asociaron otros comerciantes y agricultores, como el español Miguel Barquín Cuadra y Franco Parkman. En Salamanca el tranvía existía desde 1890, fue

---

[42] BLANCO, PARRA Y RUIZ, *Guanajuato*, p. 135.

[43] El ferrocarril Salamanca-Valle-Jaral se inauguró en 1904. LARA, *En el mero*, p. 172.

[44] La concesión fue traspasada al Ferrocarril Central Mexicano, que aumentaría los beneficios del transporte al conectar desde la ciudad de México hasta El Paso, Texas, se terminó en 1882, y en 1888 se conectó Irapuato con Guadalajara. AHG, PC, libro 187, escritura 94, 16-05-1882, F. 159v.

construido por el comerciante Federico Garma, junto con otros dos socios, daba servicio con cinco tranvías o carros de madera jalados por mulas. Además ampliaron las calles por donde pasaba, mejoraron el tráfico y el transporte de la ciudad.[45]

Los hermanos Eusebio y Eleuterio Rojas, junto con Manuel Ríos, se interesaron en diversificar su capital comercial para la explotación de carros o tranvías que conectaran el mineral de Pozos con la estación del Ferrocarril Nacional Mexicano en1891.[46] Asimismo crearon la compañía de diligencias de Irapuato a Zamora, en Michoacán, donde su objetivo principal era transportar mercancías que se vendían entre los socios, pues Ríos vivía en ese último punto.

El comerciante y hacendado Matías Beraza, era dueño de la diligencia que comunicaba a Valle de Santiago con Salamanca, salía diariamente una corrida de cada lugar, con el costo de un peso el pasaje de ida y vuelta.[47] Las mejoras en transportes eran importantes para los propios comerciantes, quienes las necesitaban para hacer llegar los productos de una forma más fácil y rápida, además de dar servicio a la población.

Los comerciantes se interesaron en construir ramales de trenes o tranvías que conectaran las minas, zonas agrícolas y las fábricas para articular el mercado interno y generar un ahorro social en el transporte de carga y personas. Esto permitió la introducción de maquinaria, surtirse más rápido de materias primas para la industria o de productos variados para el comercio, y disminuyeron los costos de las cargas pesadas, como el maíz, los minerales o los textiles, que pudieron enviar fuera del estado.[48]

Otro tipo de servicios en que participaron los comerciantes fue el de generar energía. En 1896 se creó la sociedad anónima Pabellón de Caballos de Vapor en Guanajuato; la mitad de los socios eran comerciantes,[49] con un capital de $5,500. Esta compañía vendería la energía generada por máquinas de vapor que algunos de los socios, como los mineros o beneficiadores, podían aprovechar en sus otros negocios. También Rafael Portillo y Oscar Braniff, abrieron la

---

[45] *La ciudad*, p. 89; RODRÍGUEZ, *Crónicas*, p. 84.
[46] AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 2, Registro 15, 31 enero 1895, f. 33-34.
[47] LARA, *En el mero*, p. 175.
[48] KUNTZ, *Las exportaciones*, p. 168.
[49] De los 66 socios, 30 eran comerciantes: José María Esquivel, Juan Manuel de la Garma, Julián Ruiz y Hermano; Francisco Márquez, José Freyre, Federico Saavedra, Santiago Gutiérrez, Francisco Romero, Julián Ybañez, Ausencio Lomelín, Eduardo Aguirre, Clemente Garcidueñas, Anastasio López, Luis Sánchez, Hilario García, Casimiro Flores, Mariano del Carpio, Francisco Orozco, José A. Osante, Manuel F. Bustamante, Cornelio Cervantes, Feliciano Manrique, Rómulo Molina, Refugio Figueroa, Juan V. López, Librado Ochoa, Maximino Tejeda, Juan F. Yllades, Modesto Rodríguez y Teodoro Luévano. AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 3, Registro 3, 3 octubre 1896, f. 33-36v.

Compañía de Luz en León en 1899, para brindarle el servicio a la ciudad.[50] La electricidad se aprovechaba en diversas actividades productivas e incluso en servicios urbanos, como el alumbrado público, el cual era útil para mantener apartados a los ladrones que podían asechar las casas comerciales. Fueron compañías establecidas en el estado las que primero introdujeron la electricidad,[51] algunas aliadas con comerciantes que trabajaban de manera independiente.

Jesús González y González y Evaristo Villaseñor participaron en la convocatoria para la contrata de aguas potables que surtía a la ciudad de Guanajuato, actividad que el gobierno hacía por medio de particulares.[52] El convenio se otorgó a otras personas, pero resulta importante el interés para dedicarse a la comercialización de agua. Por ejemplo, tuvo éxito la concesión para la perforación de un pozo artesiano en el centro de León, que generaría beneficios a toda la población y donde se asociaron agricultores, comerciantes, médicos e ingenieros.

Los comerciantes invirtieron en otras actividades alternas que brindaban algún servicio como hoteles, restaurantes, clubes o salones para recreo o reuniones como el Salón Levy y El Casino en León; billares, cantinas o bares para el esparcimiento de la sociedad, que tenían juegos permitidos. Incluso formaron una compañía para la renta de un volantín de caballos movido por vapor. En estas empresas participaron con poco y mucho capital, y tuvieron un impacto temporal o a largo plazo en la sociedad.

Otro tipo de sociedades en que participaron los comerciantes fue en una sastrería; en una casa de matanza; venta de luz para molinos de nixtamal e incluso colaboraron en la introducción de una nueva patente en medicina para combatir la tifoidea, con la propuesta de hacerla extensiva a otras enfermedades si funcionaba la compañía. En general invirtieron en una variada gama de servicios para la sociedad, lo que les permitió interrelacionarse con otros profesionales y dinamizar sus actividades económicas (ver redes en grafo 4.1).

Los servicios y transportes contribuyeron a establecer diferentes proyectos económicos, ya fuera por medio del aprovechamiento de la energía hidráulica o eléctrica, con puentes, caminos, teléfonos o telégrafos para mejorar el intercambio de mercancías y de información. Si bien fracasaron algunos proyectos de vías férreas, esto se debió a la falta de asociación para conseguir mayores capitales o por la falta de usuarios externos.

---

[50] Braniff fue un importante empresario leonés, con minas en Querétaro, propietario de la Hacienda de Jalpa de Cánovas. BLANCO, *Historia*, pp. 84, 139.
[51] BLANCO, PARRA Y RUIZ, *Guanajuato*, p. 135.
[52]AHG, Fondo Ayuntamiento, Solicitudes al Ayuntamiento, Caja 3, Exp. 1 y 2, 18 agosto 1879, oficio 125.

4.1.5 Fincas urbanas

La compra de una finca podía hacerse al iniciar una compañía comercial, debido a la necesidad de tener un espacio para realizar sus negocios, sobre todo de locales bien ubicados en la ciudad para tener buenas ventas. También había un intercambio de accesorias de tiendas, es decir, locales más pequeños que al crecer la compañía resultaron insuficientes. O se podía vender la finca completa al momento de separarse, para hacer el reparto de las ganancias de la empresa.

Además de la tienda donde realizaban sus actividades comerciales, compraron vecindades o mesones para obtener una entrada constante con la renta de los cuartos. Algunos comerciantes poseyeron otras casas que rentaban, mediando su valor entre $50 y $13,000 (ver cuadro 4.3). Existía la modalidad de retroventa de un inmueble, esto era como una especie de préstamo que hacía el comerciante, donde el vendedor tenía un plazo de unos meses o años para decidir si hacía la compra definitiva o regresaba el dinero. Muchos de los comerciantes otorgaron préstamos hipotecarios con base en alguna casa o propiedad urbana, lo que permitió obtener estas fincas cuando el pago no se realizó. Estas redes para la adquisición de fincas se pueden observar en el grafo 4.1, generalmente fueron entre habitantes de la misma ciudad; si eran préstamos, los capitales podían estar varios años fuera del mercado, produciendo un rédito para los comerciantes.

En ocasiones algunas compañías construyeron o rentaron una finca estratégicamente ubicada en el centro de la ciudad, de acuerdo a la mercancía que ofrecían y a la clientela que esperaban captar. Podían hacer modificaciones por su cuenta para adaptar los espacios a los almacenes, estantes, mostradores, gavetas, escaparates y demás necesidades de la tienda. Cuando los comerciantes acordaban hacer mejoras por su cuenta, aseguraban un contrato de arrendamiento de varios años para que el costo se amortizara con el beneficio que disfrutarían en ese tiempo, sobre todo sabiendo que estaba ubicada en una zona estratégica. Los años de renta eran forzosos y podía haber alguna penalización si el arrendador rompía ese contrato.

La compraventa o renta de inmuebles dentro de la ciudad les permitía ampliar sus redes, incluso podían atraer a los clientes a sus tiendas, otorgarles préstamos, obtener información mientras duraba el contrato de arrendamiento o se pagaba la propiedad, cosa que casi siempre era por varios años, lo que les generó algunas ganancias extras. También construyeron o adquirieron casas en las afueras, en zonas exclusivas, para vivir o descansar con sus familias y entablar

relaciones conforme mejoraba su posición económica, como el Paseo de la Presa en Guanajuato.[53]

Cuadro 4.3 Inversión de capital mercantil en compraventa de fincas urbanas

Nombre	**Asunto**	**Capital**	**Fecha**	**Lugar**
Delgado, Amado	Venta de finca	$13,000	1883	Guanajuato
Hernández Paredes,	Venta de casa	$350	1883	Guanajuato
Muñoz, Narciso	Compra de locero	$200	1883	Guanajuato
Otero, Manuel P.	Compra de predios urbanos	$1,000	1883	Guanajuato
Rodríguez Gaytán, Juan	Venta de casa	$2,000	1883	Guanajuato
Söhle, Federico	Venta de Rancho Laguna Larga		1883	Pénjamo
Amado Delgado y Cía.	Compra de finca	$1,000	1884	Guanajuato
Mendoza, Juan B.	Venta de casa	$300	1884	Guanajuato
Soto, Francisco	Venta de finca	$1,000	1884	Guanajuato
Villalobos, Susano	Otorga arrendamiento de rancho	$250	1884	León
Sánchez, Dionisio	Venta de casa	$4,000	1885	Guanajuato
Fuentes, Marcos	Venta de finca	$2,306.00	1886	Guanajuato
Ruiz, Bartolo	Venta de casa		1886	Guanajuato
Zepeda, Pablo	Venta de casa	$4,225	1886	Guanajuato
Barajas, Manuel	Venta de Vecindad	$500	1887	Guanajuato
Belescabiet, Juan Pedro	Otorga arrendamiento de hacienda	$900	1887	Guanajuato
Serna, Jesús	Compra de mesón	$1,700	1887	Guanajuato
Sotres, Juan	Compra casa y huerta	$1,200	1887	Guanajuato
Rodríguez, Leonardo	Venta de casa	$500	1888	Guanajuato
Fuente, Pedro de la	Renta la casa	$118	1889	Guanajuato
López, Pilar	Venta de casa	$4,000	1889	Guanajuato
Orozco, Ignacio	Compra de vecindad	$1,000	1889	Guanajuato
García, Francisco	Compra de casa	$800	1890	Guanajuato
Ortega, Miguel	Venta de casa	$600	1890	Guanajuato
Bomel, Manuel	Venta de casa	$400	1891	Guanajuato
Mariano Jaime Caire y	Compra de casa	$400	1891	Guanajuato
Alférez, Florencio	Compra de casa	$2,500	1892	Guanajuato
Álvarez, Refugio	Venta de casa	$200	1892	Guanajuato
González y González,	Venta de casa	$1,130	1893	Guanajuato
Montes de Oca, Jesús	Compra de dos casas	$850	1893	Guanajuato
Yllades, Juan Francisco	Venta de casa	$2,300	1893	Guanajuato

Fuente: Escrituras notariales de Guanajuato y León, AGPEG y AHML.

4.1.6 Servicio de préstamos particulares y banca

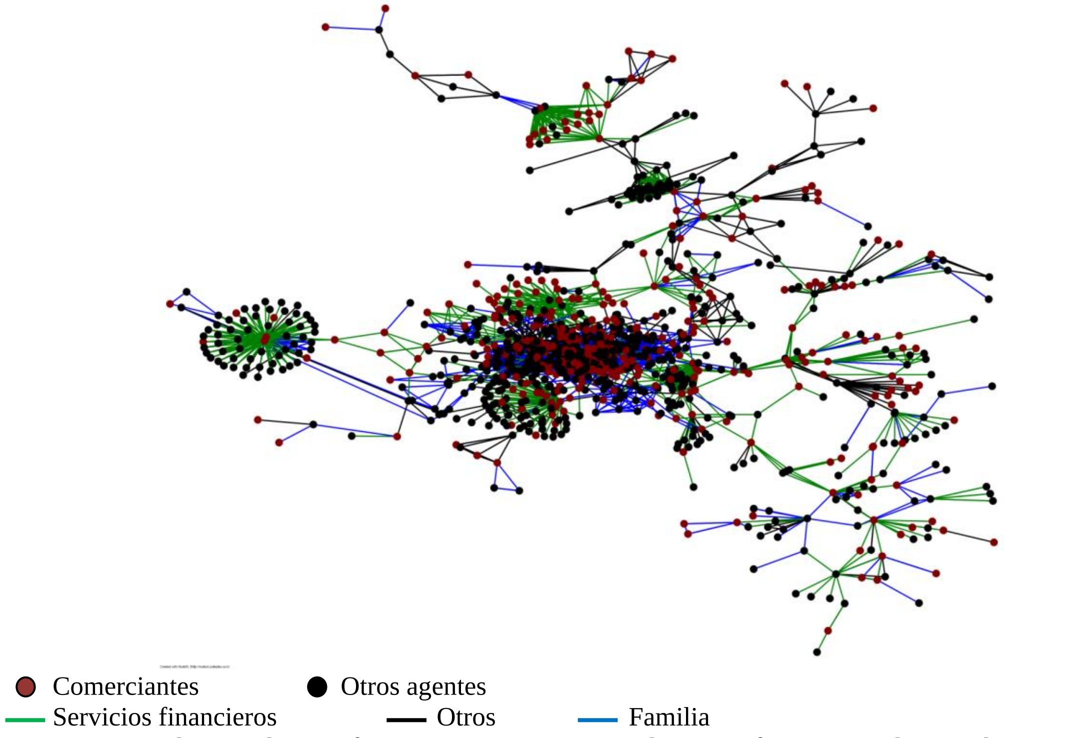
En el grafo 4.2 en verde, se puede observar que las redes creadas por las actividades financieras fueron importantes, ya que la mayoría de las mercancías se compraban y vendían a crédito, además las casas comerciales actuaron como prestamistas.[54] Muchas de estas transacciones muestran una conexión al interior de las poblaciones analizadas, pero también con otras ciudades y estados, como entre Salamanca y Valle de Santiago, León y Guanajuato, México y León,

[53] Igual que los comerciantes de Guadalajara. Una diferencia con los de Guanajuato, es que estos no constituyeron compañías constructoras para especular con terrenos o fincas urbanas en zonas residenciales. VALERIO, *Los barcelonnettes*, pp. 231, 284.

[54] En Monterrey el comercio, las finanzas y la apropiación de tierras hipotecadas iban estrechamente ligados, pues los comerciantes eran quienes contaban con más liquidez. CERUTTI, *Burguesía*, p. 103.

Guanajuato-Irapuato-Morelos, Guanajuato y México, Guanajuato y Michoacán. Los préstamos que se analizaron como muestra variaron entre $70 y $38,000, sumaron $277,508, entre 1877 y 1910. Entre más capital se prestaba, la duración del préstamo era más larga, entre cinco o diez años y estos podían ser prorrogables siempre que se pagaran los réditos a tiempo, que variaron entre 6% y 8% anual; a diferencia de los créditos más pequeños, que tuvieron un rédito entre el 6% y 12% anual.[55]

Grafo 4.2 Redes de diversificación del capital comercial: servicios financieros, otros y familiares



Nota: Otros incluye poderes y fianzas. Es importante resaltar o graficar esas redes con los agentes de otras profesiones con quienes hicieron algún negocio, para mostrar cómo se interrelacionaban todos en Guanajuato.
Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Se registró como préstamo el capital de algún socio que se retiraba de la compañía, a quien se le pagaría en plazos anuales o semestrales, además de un rédito correspondiente al principal que quedaba insoluto. No todos los préstamos fueron para actividades comerciales o venta de mercancías a crédito. Los empréstitos a otros particulares se usaron para inyectar capital a la minería, agricultura, industria, servicios y actividades alternas, como la compra de maquinaria para modernizar los procesos productivos; en la inversión en ferrocarriles, construcciones o modificación de edificios. Las casas comerciales también sirvieron en algún momento como

---

[55] Para un análisis más detallado de los préstamos en la ciudad de Guanajuato ver ESCALANTE, "Entre redes".

bancos o lugares de depósito de capitales, como la Stallforth, Alcázar y Cía., por ello era más fácil que tuvieran liquidez y pudieran prestarse entre ellas o a particulares, generalmente eran las de más renombre y confiabilidad.[56]

Por la liquidez que tenían los comerciantes, estos llegaron a comprar créditos difíciles de cobrar, pues con ello recibían un descuento en el monto adeudado.[57] Cuando exigían los créditos ante los juzgados, como se verá más adelante, los bienes embargados se remataban casi siempre en dos terceras partes de su valor, y si el mismo comerciante hacía esa compra, salía ganando mucho más con el extra del valor del bien que se le adjudicaba.[58]

Ya fuera que los comerciantes prestaran de forma particular o como compañía, esta actividad no cesó cuando se empezaron a instalar las sucursales de los bancos en el estado.[59] Incluso algunos comerciantes guanajuatenses participaron en la creación de esas instituciones como en el Banco Mercantil Mexicano, en la ciudad de México.[60] La participación de los empresarios (muchos comerciantes) en la creación de bancos estatales fue muy importante en el país, debido a su poder económico y político.[61]

Varios comerciantes y empresarios se unieron en 1900 para crear el Banco de Guanajuato, para lo cual entablaron redes con inversionistas de San Luis Potosí y Chihuahua (ver cuadro 4.4). Este banco estableció sucursales en la ciudad de Guanajuato, Irapuato y Zamora, Michoacán. Se sabe que la mayoría del capital se prestaba a los mismos accionistas, pues no todos los individuos eran sujetos de crédito y al ser asociados tenían alguna preferencia para obtener esos

---

[56] Nicolás Remus destacó como comerciante, minero, hacendado, accionista, financiero y prestamista, siendo uno de los empresarios más exitosos de Guadalajara. Prestaba en Jalisco y hasta en Guanajuato. Esta actividad representaba cerca del 90% de la fortuna de Remus, cobraba del 6% al 9% de rédito anual. VALERIO, "Empresarios", p. 481.
[57] Aunque los créditos estuvieran respaldados por algún tipo de bien, había problemas para cobrarlos, igual pasó en Mazatlán. GRIJALVA, "Empresarios", p. 153.
[58] Francisco Espinosa había hipotecado la hacienda de "Don Diego", situada en Celaya, por $6,416.94 más los réditos insolutos por más de nueve años, que debía a la Beneficencia Pública, o directamente al Hospital de San Juan de Dios, situado en León. Eusebio González aprovechó que Espinosa también le debía una fuerte cantidad, por lo que compró el crédito a la Beneficencia y solo pagó $7,000. Salió ganando porque al rematar la hacienda, la compró por dos terceras partes de su valor. AGPEG, Hacienda, Caja 282, Exp. 1.
[59] El establecimiento de las primeras sucursales de bancos en la ciudad de Guanajuato se hizo en 1882, con el Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano; luego en 1883 se instaló una sucursal del Banco Hipotecario; en 1888 se abrió la sucursal del Banco de Londres y México. LUNA, "El congreso", p. n359. En Monterrey tampoco los bancos sustituyeron los préstamos otorgados por las casas mercantiles. CERUTTI, *Burguesía,* p. 107.
[60] Como los guanajuatenses Eusebio González con $10,000 y la firma Stallforth, Alcázar y Cía. con $10,000. Otros socios del banco eran Antonio Basagoiti (comerciante-banquero), Antonio Escandón y Estrada (azucarero de Morelos), Manuel Ibáñez; Casa Zaldo Hermanos de Veracruz, Iñigo y Remigio Noriega, Indalecio Sánchez Gavito (abogado). GÁMEZ, "Propiedad", pp. 415, 428-429, 431; MARICHAL, "De la banca", p. 781.
[61] ROMERO, "Tres momentos", p. 128. Como en Guadalajara. VALERIO, *Los barcelonnettes*, pp. 169, 275.

capitales.[62] Para 1903, se aumentó el capital del Banco de Guanajuato a $750,000.[63] Una similitud entre los bancos y los comerciantes o particulares, es que las tasas de interés variaban según la persona, tiempo y monto prestado, con lo cual podían beneficiar a ciertos deudores, además los capitales se prestaban a largo plazo y se renovaban varias veces, dejando el principal fuera del mercado casi de manera indefinida.[64]

Cuadro 4.4 Accionistas en el Banco de Guanajuato, 1900

Socios	Acciones	Valor	Exhibición
Enrique C. Creel	2,240	$224,000	$112,000
Banco de San Luis Potosí, S.A.	672	$67,200	$33,600
Matías Hernández Soberón	224	$22,400	$11,200
J. H. Bahnsen y Cía.	224	$22,400	$11,200
Compañía Sucesores de Eusebio González	274	$27,400	$13,700
Tomás Olavarría y Compañía	224	$22,400	$11,200
Mariano Hernández Ceballos	224	$22,400	$11,200
Gerardo y Eduardo Meade	224	$22,400	$11,200
Stallforth, Alcázar y Compañía	174	$17,400	$8,700
Ramón Alcázar	50	$5,000	$2,500
Carlos Chico	50	$5,000	$2,500
Dwight Furness	50	$5,000	$2,500
Ramón Alcázar jr.	50	$5,000	$2,500
Agustín González	50	$5,000	$2,500
Federico Saavedra	50	$5,000	$2,500
Jesús Fernández	50	$5,000	$2,500
Juan B. Castelazo	50	$5,000	$2,500
Luis Robles Rocha	50	$5,000	$2,500
Ignacio Gaytán	10	$1,000	$500
Ponciano Aguilar	10	$1,000	$500
Otros	50	$5,000	$2,500
Total	4,950	$1,000,000	$500,000

Nota: Están marcados en negritas los socios comerciantes.
Fuente: GÁMEZ, "Propiedad", p. 417.

Los comerciantes no solo participaron en los bancos locales, que siempre tuvieron un capital muy pequeño comparado con los dos más importantes del país. Por ello también fueron accionistas en los de carácter nacional, como el Nacional de México, el Mercantil Mexicano o el de Londres y México, pues ello les permitía obtener préstamos de mayor envergadura. En otras

[62] Esta afirmación se sostiene también para otros bancos estatales. ROMERO, "Tres momentos", p. 128.
[63] En 1903 se insertaron como socios los comerciantes Cipriano Rodríguez y Compañía, de Guanajuato, y Román Rivera Nieto, de Irapuato. Los comerciantes Carlos Robles y Dwight Furness recibieron préstamos del Banco de Guanajuato. AGPEG, LGL, Esc. 26, 18 abril 1903 y Esc. 32 y 39, 1904.
[64] El Banco de Guanajuato podía modificar las tasas de interés, dando aviso con un mes de anticipación. ROMERO, "Tres momentos", p. 124. En Guadalajara el capital del Banco de Jalisco era insuficiente para cubrir la demanda de sus clientes. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 282.

ocasiones también actuaron como los gerentes de las sucursales de estos en Guanajuato.[65] En conjunto, los préstamos dieron mayor dinamismo a las transacciones comerciales, al reinvertirse en otros negocios de los mismos accionistas o comerciantes, dentro y fuera del estado.[66]

Romero Ibarra asegura que los bancos otorgaron considerables sumas en préstamo que los particulares tenían dificultades para conseguir. Aunque el Banco de Guanajuato no contó con mucho capital, tanto la institución como los particulares dieron créditos de diferentes montos y plazos, muchas veces prorrogables de forma indefinida, lo que frenó la movilidad del capital.[67] El puntual pago de los préstamos podía permitir que las relaciones crediticias se repitieran. Pero la falta del pago a uno o varios acreedores, significaba la mala situación económica de la persona o de la compañía, en ese caso, los comerciantes y acreedores podían desconfiar y perder la credibilidad en el compromiso contraído, esto reconfiguró las redes económicas y clientelares.

4.2 Problemas y procesos judiciales en torno a las relaciones comerciales

Durante el Porfiriato, las reformas a la legislación lograrían proteger mejor a la persona y a la propiedad, pero esto no siempre fue suficiente, porque no se cumplían todos los contratos. Ello generó problemas en los que el gobierno tuvo que intervenir para impartir justicia y confirmar los derechos de los diversos agentes. El análisis de las tensiones y pleitos mercantiles permite entender cómo se dieron las negociaciones para salvaguardar los intereses particulares y de las compañías comerciales, pero también cómo se reconfiguraron las redes mercantiles.[68]

Tener acceso a la justicia implicaba poder pagar el costo del litigio y la reclamación de los derechos en juego, dedicar tiempo para resolver el problema, tener los conocimientos o pagar a un abogado que los tuviera para hacer la investigación del caso. No todos podían afrontar los costos y hacer cumplir la ley, lo que repercutió en sus actividades mercantiles.[69] Se cree que el hecho de tener algunas pérdidas no impidió el crecimiento de algunas casas comerciales, sobre todo las más capitalizadas; aunque tal vez sí el de las pequeñas.

---

[65] El comerciante Eduardo Pesqueira fue gerente de la sucursal del Banco Nacional Mexicano en la ciudad de Guanajuato, en 1899. AGPEG, JC, C. 342, Exp. 5.

[66] En Sinaloa, los comerciantes también siguieron prestando con la aparición de los bancos, otorgaron algunos créditos al gobierno para realizar obras públicas. Además prestaron a particulares, en la búsqueda de mayores beneficios económicos; funcionaron como una especie de bancos al recibir depósitos y luego invirtieron en los bancos locales, igual que en Guanajuato. ROMÁN, *El Comercio*, pp. 122-123.

[67] ROMERO, "Tres momentos", p. 128.

[68] AYALA, *Instituciones*, p. 26; WILLIAMSON Y WINTER, *La naturaleza*, p. 23; VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 199.

[69] AYALA, *Instituciones*, p. 346.

Durante casi todo el siglo XIX, las relaciones financieras y clientelares con los comerciantes estuvieron cimentadas en la confianza, es decir, pocas veces hubo un registro legal o notarial de los préstamos entre comerciantes o con sus clientes, ya que se basaban en documentos personales e incluso en acuerdos orales. Esto no impidió que, ante la falta de pago, estos compromisos fueran exigidos ante los juzgados, al presentar los documentos personales o demostrar los hechos por medio de testigos.

Manuel González, gobernador de Guanajuato, aseguraba que el país adolecía de una buena administración de justicia, pues aún faltaban instituciones que hicieran efectiva la seguridad personal.[70] Esto mejoró en cierta forma con la emisión de más leyes y algunas reformas al Código de Comercio de 1884, pero no en todos los sentidos que se necesitaban para los asuntos comerciales, por lo que los problemas se siguieron resolviendo por medio de árbitros.

Los comerciantes se vieron obligados a pedir y dar créditos, pues con ellos aumentaban las transacciones que realizaban; pero esto los llevó a afrontar la dificultad de no poder cobrar algunos, aunque se hubieran informado de la solvencia de los clientes. Las complicaciones en las relaciones mercantiles se pueden caracterizar por un rompimiento de vínculos, pues se perdía la confianza, el prestigio o hasta la honra al actuar de mala fe, porque no había garantías entre las dos partes para continuar o crear otro tipo de redes comerciales o económicas, aunque se resolvieran los conflictos, pues se perdía la seguridad.

El que se usaran árbitros amigables para resolver los problemas mercantiles impide conocer a profundidad la problemática de las redes comerciales, ya que no dejaban documentos para conocer sus procedimientos y formas de resolver esas complicaciones. Tampoco la modalidad del juicio dejó un respaldo completo del proceso, pues las fuentes no siempre contienen la resolución y solo hay ejemplos para la ciudad de León, Guanajuato e Irapuato. Los juicios analizados se dividieron en dos apartados: los conflictos entre los comerciantes, ya fuera con proveedores, acreedores o deudores, mayoristas o minoristas, entre los cuales se suscitaron pleitos por el pago de las mercancías; y los problemas de los comerciantes con sus clientes, casi siempre por falta de pago, lo que les causó inconvenientes.

---

[70] GONZÁLEZ, *Memoria*, 1886, p. XII.

4.2.1 Redes mercantiles

Las principales redes mercantiles que se crearon, fueron con la finalidad de hacer compraventas entre productores y comerciantes o comerciantes mayoristas con minoristas. En estos créditos de tipo "mercantil" no se cobraban réditos porque debían pagarse en pocos meses, generaban un beneficio económico para ambas partes y se otorgaban sin prebendas o hipotecas debido a la reputación, confianza, notoriedad o prestigio de la persona o casa comercial.

Antes del Código de Comercio de 1884, no se exigía el pago de réditos al vencer los pagarés o créditos mercantiles. En estos pagarés firmados por un comerciante o una compañía, se cobraba por lo general el 1% mensual si sobrepasaban el tiempo estipulado para el pago o se imponía una multa para aquel que se demorara. Cuando estos pagarés no eran saldados por gestiones extrajudiciales, es decir, requerimientos personales o por medio de representantes, con cartas o de forma oral, los acreedores tenían la vía legal para exigir el pago. Si los créditos se habían establecido en papeles privados, estos debían escriturarse o presentar el pagaré ante el juzgado para ser legalizado y citar al o los deudores para que reconocieran su firma y compromiso crediticio para proceder judicialmente; cuando se reconocía la firma, pero no tenían dinero, entonces se embargaban los bienes para cubrir el principal, los réditos y costas del juicio.

Una característica permanente en los créditos, ya fueran mercantiles, hipotecarios o con clientes, era que todos debían pagarse en moneda de plata o pesos fuertes del cuño mexicano, esto se observa desde mediados del siglo XIX[71] y hasta inicios del siglo XX.[72] Incluso los créditos bancarios eran exigidos en metálico o en billetes exclusivos de ese banco. Esta práctica se conservó porque la moneda de plata no perdía validez, al contrario de los billetes, aunque hubiera cambios de gobierno o problemas políticos. Preferían estipular esta cláusula para impedir que ante cualquier rebelión, ataque o imposición de otro gobierno, se les obligara a recibir papel moneda que no era aceptado en todos lados, incluso si los billetes eran declarados de uso obligatorio. Había más confianza en usar letras de cambio o pagarés y traspasarlos, que en el papel moneda, sin importar el banco.

Los préstamos entre comerciantes no siempre eran en la misma ciudad, podían darse al interior del estado, con las principales ciudades comerciales o con el extranjero, ya que algunos

---

[71] Pío Salgado pide el pago del crédito en pesos fuertes del águila, 1852. AHI, JC, Caja 100; Oetling Droege y Cía., piden pago de crédito en pesos fuertes, con exclusión de todo papel moneda creado o por crear, 1874. AGPEG, JC, C. 15, Exp. 3.

[72] Lizama lo menciona en su estudio sobre la Familia Martínez, desde la década de 1820. LIZAMA, *Llamarse,* p. 46.

hacían importaciones de Europa o Estados Unidos. Para aquellos comerciantes que entablaron créditos mercantiles en diferentes lugares, era casi imposible seguir un juicio en otra ciudad, pues debían atender sus casas comerciales, por lo que generalmente nombraban a un apoderado, ya fuera un comerciante o abogado para seguir el proceso judicial.[73] La distancia complicó la vigilancia y el cumplimiento de los contratos.

Todo comerciante debía conocer bien las leyes y normas aplicables a las transacciones de mercancías y a los procedimientos para otorgar y cobrar créditos, pues esto le permitía realizar sus actividades mercantiles dentro o fuera de la ley. Las compañías podían designar a uno de los socios para representarlos en todo asunto judicial o problema, este comerciante en particular debía conocer mejor las normativas para no tener que nombrar a un abogado.[74] Es cierto que un licenciado debía estar versado en toda la jurisprudencia, pero había que buscar a alguien con mayores conocimientos en los procesos mercantiles para resolver mejor el asunto. El abogado, como el comerciante, debía actuar y alegar en defensa de los derechos crediticios, ya fuera para cobrar la deuda o al menos para mantener una buena reputación.

Por ejemplo, Federico Saavedra interpuso el juicio de reconocimiento de firma de Enrique Meyenberg y su hijo del mismo nombre, quienes adeudaban $1,329.59 por mercancías, más los réditos devengados desde el vencimiento del pagaré. Se hizo citación por dos ocasiones para que acudieran a reconocer sus firmas, pero ninguno asistió al juzgado; se decretó la incautación de bienes en la casa de Enrique Meyenberg hijo, quien dijo no tenía conocimiento de este proceso judicial, y consideraba que hubo irregularidades, pues nunca recibió las dos notificaciones, además los muebles embargados no eran de él. Meyenberg hijo contrademandó a Saavedra y en los alegatos que presentó se nota un conocimiento profundo de las leyes, cosa que utilizó para impugnar a su favor, cuando en realidad él era el deudor. Su padre reconoció haber recibido el citatorio para él y su hijo, aunque no se lo pudo comunicar, incluso Meyenberg padre ofreció

---

[73] En 31 de mayo de 1893 Luis Garay, comerciante de Irapuato, pidió mercancías para su farmacia a la Compañía A. Guillaumes y Cía., garantizó el adeudo por medio de un pagaré; Garay dijo que se le habían cargado 510 francos de más en la factura y se rehusó a pagar el adeudo. A. Guillaumes y Cía., de Bordeaux, Francia, confirieron un poder a Carlos Poissonnier en la ciudad de México, quien a su vez traspasó el poder al Lic. Rafael Pérez Vázquez en Irapuato, para hacer el cobro a Garay. AHI, JC, C. 110.

[74] El abogado Toribio Esquivel aseguró que el primer caso que atendió en León, fue sobre contrabando. La ciudad estaba abierta de todos lados, situación que muchos comerciantes aprovechaban para eludir el paso por las garitas y no pagar la alcabala, además la ley decía que después de 250 metros de pasado el límite, ya no se podía perseguir el delito. Su cliente, el comerciante Pedro Durán Armas, no negó el haber cometido contrabando, sino que el guardia lo descubrió después de los 250 metros y por lo tanto no debieron confiscarle la mercancía. Esquivel presentó un escrito ante el juzgado, pero éste no pedía nada ni demandaba a nadie, por lo que el juez le pidió corregirlo para proceder con el juicio. Tuvo otros equívocos hasta que adquirió práctica. ESQUIVEL, *Recordatorios,* p. 320.

pagar el crédito completo y las costas del juicio a Saavedra para que los bienes embargados fueran devueltos, pero Meyenberg hijo siguió con el juicio, como un pleito personal, dejando fuera de todo alegato a su padre.[75] Esto conllevó más de dos años en peleas y presentación de pruebas por ambas partes, siendo que el hecho se podría haber arreglado antes. En este caso no se usaron abogados para intervenir en el juicio y ambas partes citaron las leyes que creyeron aplicables al caso, por su amplio conocimiento de ellas. Por desgracia no se conoce la resolución.

El hecho de pedir préstamos mancomunadamente entre familiares o amigos permitía respaldar a una compañía reciente o en crecimiento.[76] Podía haber más confianza para otorgar préstamos a familiares o connacionales, pero tampoco era garantía de que fueran a cubrirlos en tiempo y forma. El problema es que si alguien demandaba a un comerciante por falta de pago, los otros acreedores se enteraban y acudían a reclamar otros capitales adeudados. Esto generaba que hubiera pleitos por tener preferencia en el rembolso, pues la ley no favorecía al primero en demandar, sino a la calidad del préstamo, lo que podía llevar a una declaración de quiebra del comerciante. Los créditos tenían preferencia para ser pagados de la siguiente forma: los hipotecarios recaían solo sobre el bien que se mencionaba; los mercantiles sobre las mercancías y enseres de la tienda; y otros podían recaer sobre los bienes en general de comerciante, como la falta de pago de la renta o de los impuestos.

Después de embargados los bienes, el juzgado nombraba un síndico, interventor o comisionado para hacer el inventario, cargos que generalmente desempeñaba un comerciante que recibía un pago por sus servicios, y que no todos aceptaban, porque requería la inversión de tiempo y esfuerzo por parte de los comerciantes nombrados para desempeñarlos, pues podía llevarles días y por ello descuidar sus propios negocios.[77]

En un juicio donde se incautaban los bienes o capital de una tienda, se pagaban primero las deudas por renta de local, costos del juicio (que incluía el pago a los peritos valuadores y abogados y otros gastos que hubiera), luego se pagaban los créditos por venta de mercancías o dinero para fomentar ese negocio; y por último los préstamos ordinarios.

---

[75] El crédito fue contraído con Cipriano Rodríguez y Compañía, pero esta casa se disolvió en 1905, quedándose Saavedra con los créditos insolutos. AGPEG, JC, C. 401, Exp. 8.

[76] Como el caso de Pedro de la Fuente, quien facilitó $7,722 a Manuel Cué de la Fuente, sin ningún rédito, solo debía pagar la cantidad de $321.75 bimensuales durante los siguientes cuatro años. Manuel le traspasó el crédito a su hermano Alfonso Cué de la Fuente (los tres españoles y parientes), sin embargo, pasado un año no se había hecho ningún abono, por lo que Pedro interpuso una demanda judicial para exigir el pago. AGPEG, JC, C. 357, Exp. 4.

[77] El inventario de El Palacio de Cristal se hizo en tres días, trabajaban de 8:00 a 18:00 y no era una tienda muy grande. Se puso sello para impedir la violación y extracción de mercancías. AGPEG, JC, C.226, Exp. 3.

Cuando había una demanda e incautación de los bienes del deudor, otro acreedor podía interponer una tercería excluyente de dominio si creía tener preferencia para el pago de su crédito; es decir, manifestar ante el juzgado que también tenían derecho sobre esos bienes o dinero incautado, para que se le diera preferencia ante otros acreedores. Todos debían demostrar la legalidad de sus préstamos, el tipo o calidad, y después de presentadas las pruebas y alegatos, se desechaban o aceptaban.[78] Muchas veces, los comerciantes salían perdiendo en estos juicios, era caro contratar un abogado y seguir el proceso judicial, pues a veces solo recuperaban lo suficiente para pagar los honorarios del representante legal.

Los comerciantes en una mala situación económica podían hacer pequeños pagos a sus diferentes acreedores para mantener su confianza y demostrar su interés por solventarlos, aún cuando habían vencido los pagarés o las fechas de pago. Esta insolvencia no siempre fue consecuencia de una mala administración, podía ser por los altibajos en la economía, una enfermedad o algún problema personal o familiar del comerciante, lo que hacía que tuvieran que invertir el tiempo en otros asuntos y no en la dirección de la tienda, provocando atrasos en el pago de los créditos, al tener menos ventas o perder clientes.

Por otro lado, la insolvencia pudo deberse a especulaciones con cosas que no conocían, por no llevar bien su contabilidad, por meterse en negocios mayores a lo que les permitían sus medios; por gastar más de lo que podían ganar (ver casos del anexo 5); por no hacer inventarios o no vigilar a los empleados; a casos imprudentes o al mal estado de los negocios en que se empleaban. Esto perjudicaba a los acreedores, pero también la confianza que se podía otorgar en el futuro a esos comerciantes en problemas, quienes demostraban pocas capacidades mercantiles.[79] En un juicio de embargo se afectaba al comerciante y a sus allegados, pues en

---

[78] Félix Lago, comerciante de Irapuato, interpuso una tercería excluyente de dominio sobre los bienes embargados de Alberto Kersting, porque alguien más le estaba exigiendo el pago de un crédito; se demostró que Lago tenía menor preferencia que el otro acreedor y solo le tocaron $37.25 de los $295.23 que reclamaba, pues fue lo que quedó de los pocos bienes incautados. AHI, JC, C. 112.

[79] El doctor José Vélez fue demandado por falta de pago de algunos créditos como dueño de la Botica de Nuestra Señora de los Dolores; el interventor mostró que había una entrada semanal de entre $11 y $6, pero no alcanzaban para cubrir el salario del dependiente, del mozo y de la renta de la casa. Esta situación le impedía cubrir los créditos por compra de mercancías que había hecho en París, a Charles Petit, quien le demandaba el pago de $1,291, más réditos del 6% a partir de la fecha de vencimiento del pagaré y gastos del juicio. Charles Petit endosó el pagaré a Offroy Guiard y Compañía en la ciudad México, quien lo traspasó al Banco Nacional de México, y este a Lewis y Blook, quienes finalmente lo endosaron al Lic. Francisco de P. Fernández. Le fueron confiscados los bienes a Vélez con valor de $2,507.29, Fernández dijo que ofrecía el 50% con lo que se cubrió parte del crédito, pero además dejó a salvo sus derechos para exigir en un futuro el saldo que resultaba a su favor. Mediante esta maniobra, Fernández se quedaba con todos los bienes de Vélez, que tenían un costo mayor a lo que se debía. AGPEG, JC, C. 319, E. 4 y C. 325, E. 5 y 17.

ocasiones perdían los medios para mantener a la esposa y a los hijos; también se rompían las relaciones con los acreedores, empleados y clientes.

No todos los juicios mercantiles requerían mucho esfuerzo y tiempo, hubo quien liquidó el adeudo y réditos insolutos al cabo de un mes de interpuesta la demanda.[80] El pronto pago dependía de la solvencia de la persona o del hecho de tener otras redes de respaldo con quien conseguir un préstamo de forma rápida, para cubrir la demanda y evitar el proceso judicial. Esto también era común, pues se pedían préstamos para cubrir créditos anteriores, modificándose las redes financieras, según se ganaba o perdía la confianza entre los comerciantes, o se transformaba un crédito sobre mercancías en uno hipotecario.

El respaldo que ofrecían los comerciantes a sus parientes, amigos o paisanos era importante para permitir que alguien creciera profesionalmente dentro del ramo mercantil,[81] sin embargo, esta ayuda no siempre desembocó en el éxito de los allegados.[82] Se buscaba que ninguna de las partes perdiera económicamente y brindaban la oportunidad de seguir trabajando para que pudieran obtener ganancias para pagar a los acreedores.

Cuando los bienes comerciales no alcanzaban para pagar los créditos, no siempre eran embargados y repartidos, se podía permitir al comerciante en problemas conservarlos y seguir en su trabajo para pagar sus deudas en un futuro. Pero esto debía garantizarse con los bienes de la tienda o con un inmueble.[83] Los bienes personales no se incluían en los juicios mercantiles, era la ventaja de constituir una compañía de responsabilidad limitada; solo si se aceptaba garantizar un préstamo con una propiedad se podían perder. En cualquier caso, el incumplimiento del pago de los créditos comerciales no conllevaba la cárcel.

Cuando había un traspaso de mercancías, como de créditos o una disolución, ya fuera que siguiera una compañía o un solo comerciante al frente de la tienda, se quedaba con los libros

---

[80] González y Cía., de Irapuato, requirieron un adeudo de $1,910 a Mercedes G. viuda de López, que fue pagado al mes. AHI, JC, Caja 113.

[81] Miño asegura que los españoles tenían inversiones en el comercio, la agricultura, la industria, la banca y otros negocios, actividades importantes para mejorar su situación personal y empresarial. Establecieron redes de paisanaje y apoyaron la inmigración de otros españoles a México, creando una importante red entre connacionales en todo el país. MIÑO, “Tendencias”, p. 128.

[82] Caire y Audiffred Cía., prestaron a Claudio Caire y Marius Hellion, todos franceses, para la compra de mercancías y para la renta del local de la Dulcería y Pastelería Moderna. La deuda era de $548. Caire y Hellion ya habían sido embargados antes por Alejo Harán, también francés. Al final desistieron de la declaración de quiebra y llegaron a un acuerdo para que fueran pagando sus deudas. AGPEG, JC, C. 152, Exp. 25.

[83] En 1875, Frías debía $2,905.68 y logró un acuerdo con sus acreedores que se garantizó con la hipoteca de su casa; en 1877 solo debía $1,090.05 más réditos y costas del juicio, pero Pöhls, Guedea y Cía. ya no pudieron esperar y se remató la finca por dos terceras parte de su valor, es decir $1,181, que le fue adjudicada a Guedea. AHML, JP-JTC-DEM-C.17-EXP.16-1877.

contables para poder hacer los cobros y pagos del activo y pasivo.[84] El hecho de aceptar el traspaso de una tienda con deudas podía generar problemas al aceptante, pues si el negocio no iba bien, tenía compromisos que cumplir; por lo que en ocasiones podía ser mejor crear una tienda por sí mismos que aceptar una cesión, no obstante que había la ventaja de poder conservar los clientes y proveedores, y no tener que empezar el negocio desde cero.

Una causa de demanda entre los comerciantes, era la pérdida de las habilidades legales para afrontar los compromisos crediticios, como la enajenación mental, razón por la que se demandaba el pago de los adeudos que esta persona tuviera o a la compañía en que participaba.[85] También la muerte de un comerciante conllevaba un rompimiento de las redes debido a la demanda de los adeudos; si los bienes del difunto no eran suficientes para cubrir los créditos, la viuda o los herederos debían pagar el resto de los compromisos adquiridos. Los acreedores no siempre actuaron de forma honesta para recuperar su capital y podían hacer alguna maniobra ilegal, como llevarse las mercancías de la tienda.[86] Esto implicaba que las redes se reconfiguraran entre los acreedores y los herederos, o se rompieran totalmente si no se tenía confianza en el nuevo encargado y no se pagaban los créditos mercantiles.

4.2.2 Redes clientelares

Las relaciones de los comerciantes podían romperse por recibir u otorgar algún crédito, pero también por brindar o recibir algún servicio, como la renta de una casa, el empleo de un corredor o apoderado, vender mercancías en mal estado, entre otros problemas. En estos diferentes casos también se recurría a los juzgados para demandar por incumplimiento del pago o del servicio.

Los agentes comerciales no siempre tuvieron una situación próspera, por lo que podían atrasarse en el pago de los sueldos o de la renta del local donde se situaba su tienda, relación que

[84] Fermín Gómez, Juan I. Romero y Diodoro Antúnez formaron una compañía que aceptó el traspaso y deudas del comerciante Jesús González y González; luego los tres disolvieron la compañía, donde Fermín Gómez quedó a cargo de las mercancías y pago de créditos. AGPEG, JC, C. 331, Exp. 8.

[85] Maximiliano Darrieux, socio de El Puerto de Bayona, en León, fue declarado demente y tuvo que salir de la sociedad y por lo tanto obligó a la tienda a pagar todos los créditos. Esquivel, *Recordatorios,* p. 231; y AHML, JP-JTC-DEM-C.18-EXP.8-1878. Sebastián Harán fue declarado enajenado mental en 1888, era socio de la tienda Las Tullerías, de las más importantes en León. AHML, JP-JTC-NOT-C.12-EXP.34-1891.

[86] Con la muerte de Santiago Durán, los acreedores Cipriano Rodríguez y Compañía, y Ausencio Lomelín aparecieron en la tienda La Montaña y sin mostrar ningún documento de lo que se les adeudaba, dispusieron de parte de los bienes que había. Algunos testigos denunciaron el hecho, pidiendo al juez que asegurara los bienes, pues quisieron aprovechar la ignorancia de la viuda en cuanto a los procedimientos legales para requerir el pago. Los acreedores devolvieron las mercancías incautadas, para evitar problemas judiciales. Al parecer la viuda siguió con la tienda, por lo que debió pagar los créditos posteriormente. AGPEG, JC, C. 346, Exp. 10.

se considera clientelar, al haber un contrato de prestación de servicios.[87] Por supuesto, el incumplimiento del pago de la renta conllevaba el desalojo del espacio y el inicio de nuevas relaciones con otros inquilinos; o la búsqueda de otro local y el problema de mantener a la clientela o atraer a una diferente a la nueva dirección.[88] Algunos comerciantes decidían traspasar sus tiendas por problemas económicos o por cambiar de residencia.[89] Estos generalmente incluían el local donde se situaban, que era importante conservar si estaba en un lugar céntrico o de fácil acceso para los clientes.

Por otro lado, los comerciantes podían entablar redes clientelares al pedir prestado, pero también al otorgar préstamos: a cambio de un capital de importancia se exigía la hipoteca de algún bien; o por la venta de mercancías, donde no se exigía ningún respaldo. Los préstamos hipotecarios por lo general eran por varios años, con el pago de un rédito anual, que bajaba conforme fuera por más tiempo y mayor el capital;[90] casi siempre se estipulaba que la falta de pago de los intereses podía generar que se cancelara el préstamo y se pudiera exigir el pago de todo el capital o el embargo del bien.[91] Se cree que se pactaba un plazo porque así lo requerían las leyes pero podía extenderse siempre que se pagaran los réditos correspondientes, e incluso se podía alargar más la espera del pago si capitalizaban los intereses adeudados y el comerciante no necesitaba de ese dinero, pues había un bien hipotecado; esto siempre que el valor del inmueble fuera mayor al crédito que respaldaba.[92]

---

[87] El comerciante Carlos Wiechers Quijano, de Irapuato, adeudaba más de cuatro meses de renta del local de la cantina La Riojana. El comerciante y dueño del local, Jesús Ruiz Ocejo, exigió judicialmente el pago del adeudo de $1,375 y en caso de no pagar pidió embargar los bienes más “realizables” o en mejor estado para cubrir el adeudo. Este es el único caso en que solicitaban el pago en monedas de oro, el cual se depositó en la sucursal del Banco de Guanajuato. Este proceso comenzó y terminó el mismo 14 de julio de 1910, por lo que Wiechers pudo seguir en el local y no hubo un rompimiento de redes. AHI, JC, C. 113.

[88] Demanda de Susano Villalobos contra Espiridión N. Martínez por falta de pago de renta de $36, quien dejó el local. AGPEG, JC, C. 296, Exp. 5.

[89] Carlos Cardona traspasó a Enrique Magaña la tienda de ropa La Francia, pero en el contrato especificó que debía incluir el local. La dueña aceptó rentar el local, pero bajo otras condiciones, por lo cual Magaña demandaba que Cardona mantuviera el arrendamiento bajo las mismas circunstancias, pues esto le causaba inseguridad y perjuicios en términos materiales y en su reputación mercantil, ya que un inspector del impuesto del timbre lo había multado por no tener el contrato de renta. Los daños los valuaba en $4,000, más los costos del juicio, que exigía se le pagaran o de lo contrario rescindiría el contrato de traspaso y los perjuicios aumentarían. Por desgracia no conocemos el desenlace y por qué los daños se valuaban tan altos. AHI, JC, C. 116.

[90] Esta hipótesis se demuestra en la tesis de maestría, ver ESCALANTE, “Entre redes”.

[91] González y Compañía, de Irapuato, prestó a Luis y Heliodoro Aguirre Mosqueda la cantidad de $2,000, por cinco años con un rédito de 12% anual, quienes hipotecaron una casa, pero aclararon que Heliodoro no percibiría nada del crédito, pues lo usaría Luis para su negocio comercial. Este crédito no fue pagado, por lo que se embargó la casa. AHI, JC, C. 112.

[92] En el caso de un préstamo hipotecario otorgado por el comerciante Juan B. Caire a Paula Rocha viuda de Robles, por $5,000, con rédito de 12% anual, se pactó el pago en tres años en 1892; este periodo se alargó y en 1900 dejó de

Los bancos también hacían préstamos mercantiles, pero a diferencia de un comerciante, sí cobraban un rédito desde que se otorgaba el pagaré, al que se sumaba una penalización si no se pagaba a tiempo. Por ejemplo, el Banco de Guanajuato, exigía que se hipotecara un bien y que el deudor renunciara a los preceptos judiciales que se tenían que interponer para apoderarse del inmueble en caso de no pagar, por lo que el banco no estaba sujeto a "quitas" ni "esperas" judiciales, y se daba prioridad a este adeudo por sobre otras deudas de la persona. Además el banco tenía el derecho a alterar el interés, dando aviso un mes antes.[93] De esa forma, el banco solo acudía al juzgado a que se reconocieran las firmas de los deudores para proceder sobre los bienes hipotecados, con esto se evitaba el gasto de dinero y tiempo en el juico, incurriendo solo en los costos de embargo, avalúo, remate, representación u otros que se requirieran para obtener el capital y réditos adeudados.

Estos arreglos extrajudiciales permitían agilizar los asuntos comerciales o crediticios, como el uso de los árbitros amigables, pues los juicios podían ser muy largos y caros. Para ello los deudores debían renunciar expresamente a sus derechos, especificando los artículos y diferentes leyes en que no iban a ampararse. También algunos comerciantes, sobre todo los que se dedicaban más a otorgar préstamos, especificaron en las escrituras el proceder directamente sobre el bien hipotecado o los bienes personales para exigir el pago y evitar todo el proceso judicial, como Pedro A. Otero, en Guanajuato.

Había comerciantes, que por su poder adquisitivo y liquidez, podían aceptar el traspaso de créditos difíciles de cobrar.[94] Estos eran adquiridos a un valor menor del capital prestado, forma en la que obtenían una ganancia si lograban cobrarlos. Estos comerciantes, generalmente importantes, podían contratar a un abogado que los representara en varios juicios a la vez, lo que reducía los costos para el comerciante, ya que pagaba los honorarios con el capital redimido. También es cierto que cabía la posibilidad de que el principal no fuera recuperado o solo una parte de acuerdo a los bienes del deudor, pero seguramente averiguaban la posibilidad de pago o bienes del moroso para aceptar el traspaso de ese tipo de créditos.

---

recibir el pago de los réditos; en 1902 interpuso el juicio para demandar por $6,050, más gastos de juicio; fue pagado en efectivo, cuatro meses después. AGPEG, JC, C. 367, Exp. 2.

[93] Rafael Viyao y Carlos Cardona pidieron un crédito mercantil por $5,000 al Banco de Guanajuato, sucursal Irapuato, que cobraba un rédito del 10% anual hasta que vencieran los seis meses del pagaré. Además se comprometieron a pagar el 12% de réditos sobre el capital si no se pagaba en el tiempo fijado. AHI, JC, C. 114.

[94] Aurelio Herrera y Compañía aceptó el traspaso de un crédito de $2,025 y Román Rivera Nieto de $1,000, ambos adeudos de Ricardo Vargas, todos de Irapuato. AHI, JC, C. 110.

Como se dijo, la mayoría de las ventas a los clientes se hacían por medio de créditos, estos se respaldaban solo con las facturas emitidas por la tienda. Si estas deudas llegaban a acumularse, los comerciantes podían transformarlas en una sola para registrarla en escritura pública y hacer la demanda.[95] En ocasiones se promovía un juicio ordinario contra algún cliente para presionarlo y agilizar el pago, pues se reconocía la deuda legal, pero los arreglos podían hacerse de forma extrajudicial, sobre todo cuando demostraban "honorabilidad" o "respetabilidad" al hacer abonos o haber pagado otros créditos en tiempo y forma. Con estos arreglos extrajudiciales se podía mantener la confianza y tal vez no se rompían las relaciones financieras.[96] Pero también en caso de no poder cobrar el crédito con pláticas privadas, se continuaba el juicio para el embargo de los bienes de forma legal. Si no había un patrimonio se podía pactar el pago a futuro o cobrarlo a los herederos si el deudor fallecía.[97] Incluso se podían otorgar nuevos créditos a los herederos, vendiéndoles la ropa de luto u otras mercancías.

Los comerciantes podían ejercer una gran variedad de puestos o papeles dentro de la sociedad, una de ellas como administradores de los bienes de algún menor para generar una renta con la cual viviera. Pero no todo comerciante estaba capacitado para realizar ese papel. Este tipo de redes se podían romper si el tutor tenía alguna conducta sospechosa o no rendía las cuentas anuales ante el juzgado, pues no había certidumbre sobre el manejo de los fondos o en el actuar de la persona. También podía depender del contexto económico o la salud del comerciante.[98]

En caso de enfermedad grave, generalmente los comerciantes disponían su testamento para evitar problemas a sus herederos. Algunos especificaban las deudas y créditos que tenían, para

---

[95] Fue el caso de la sociedad Velasco, Garrido y Compañía Sucesores, quienes habían suministrado dinero a Ricardo Vargas para sus negocios agrícolas, el adeudo era de $9,744.22, a quien le dieron dos años para hacer el pago o se le exigiría la venta de los predios hipotecados; esta precaución se tomó porque sabían que sobre la hacienda recaía otro crédito de $45,000. Con esta escritura se establecía su preferencia sobre otros acreedores, en caso de que Vargas cayera en la ruina. AHI, JC, C. 112.

[96] El comerciante Abraham Gallardo demandó a Carlos Maillard, como gerente de la sociedad minera San Nicolás de Landa y La Conda, por la falta de pago de material de ferretería y mercería que les vendió por $228. AGPEG, JC, C. 296, Exp. 6.

[97] Si algún cliente fallecía, los comerciantes esperaban un tiempo considerable para reclamar el pago a los herederos, o a que empezara el juicio sucesorio, para hacer valer ante el juzgado los derechos crediticios, como Caire, Audiffred y Cía., quienes reclamaron el pago de $103.69 a la intestamentaría del Lic. Francisco García. AGPEG. JC, C. 197, Exp. 1.

[98] Como el caso de Sebastián Romo, quien era tutor de los cuatro hijos del fallecido Germán Mañón. El desorden en su negocio, como en los papeles que llevaba sobre la tutela provocó que no separara los bienes y sin darse cuenta había perdido su fortuna en una "variedad de negocios" que fracasaron, incluidos $2,734.27 de los menores. Romo argumentó tener un tumor que le impedía entregarse a fuertes fatigas de escritorio, por lo que no había podido arreglar todas las cuentas; también aseguraba tener dificultades con sus acreedores por la decadencia del comercio en 1896, razón por la cual había clausurado su montepío. AGPEG, JC, C. 318, Exp. 9.

que no tuvieran problema en cobrarlos o pagarlos.[99] Tal vez, sabiendo que estaban enfermos, arreglaban todas sus cuentas pendientes para no dejar problemas.[100]

Otra situación que enfrentaron lo comerciantes, era que fiaban los bienes, pero luego desaparecían los deudores, no se sabía dónde radicaban, por lo que se acudía a las autoridades para solicitar su localización y hacer los cobros. El comerciante se podía presentar al juzgado y dejar sus derechos crediticios válidos en caso de que aparecieran.[101] Para poder localizar a las personas, se buscaba a alguien que los identificara, pues por el simple nombre no era posible, al haber varios homónimos, lo que dificultaba dar con el culpable.

También había el caso de tener que pelear contra los apoderados, pues no siempre resultaba óptimo el conceder un poder para que alguien se hiciera cargo del cobro, sobre todo si se estaba lejos y no se podía tener certeza al elegir al representante.[102] Entre los comerciantes, abogados deudores y acreedores se podía enredar el asunto por la variedad de personas que participaban, lo que hacía más difícil el reembolso.

Se cree que la falta de circulación del papel moneda y de metálico generó que los comerciantes tuvieran que aceptar una parte de las ventas a crédito, eso mismo causó que no siempre tuvieran dinero para pagar sus propias deudas. Así, un comerciante podía llegar a tener una gran cantidad de créditos con sus clientes, según la importancia de la tienda, en quienes se debía confiar, de lo contrario podían perderlos.[103] Incluso había compañías que tenían créditos insolutos o difíciles de cobrar cada balance, pero aún con esas pérdidas, las ganancias debieron ser mayores para incentivar a los comerciantes a seguir con ese sistema.[104]

---

[99] El comerciante Nazario Muñoz aseguró no tener deudas al dictar su testamento, pero sí algunos créditos de poca importancia que creía de difícil cobro y su esposa lo sabía. AGPEG, JC, C. 322, Exp. 7.

[100] José María Esquivel aseguró no tener ningún crédito activo ni pasivo al dictar su testamento, aunque resulta extraño, pues casi todos los comerciantes otorgaban las mercancías a crédito. AGPEG, JC, C. 336, Exp. 9.

[101] Pöhls y Guedea presentaron varios créditos ante el juzgado (por $567, $240 y $603) de los que se ignoraba el paradero de los deudores. AHML, JP-JTC-NOT-C.24-EXP.4-1876.

[102] Tal fue el caso de Kele van des Kinden y Compañía, de Colima, quienes dieron poder al comerciante Miguel Esqueda, en León, para cobrar un crédito a Jesús Velasco, de Silao. Esqueda cobró algunas cantidades pero no las traspasó a Kinden, luego Esqueda fue declarado en quiebra, por lo que Kinden tuvo que nombrar a Portillo Güemes y Cía. para que lo representara en el juicio y demandara el pago de sus créditos. Esqueda era dueño del almacén llamado La Colmena, vendía productos de la industria y agricultura de Jalisco. Después de estafar a varios de sus acreedores, desapareció de León con su familia. ESQUIVEL, *Recordatorios*, p. 225; AHML, JP-JTC-DEM-C.16-EXP.11-1881.

[103] Manuela Arizmendi de Yllades vendía zapatos junto con su esposo en la tienda El Castor y al momento en que ella murió se hizo inventario y se registraron 185 deudores por un total de $1,455.40. AGPEG, JC, C. 456, Exp. 6.

[104] Como Andonaegui y Ormart, quienes tuvieron los mismos problemas de insolvencia de los deudores en Ensenada, por lo que tuvieron que actuar de forma judicial para obtener el pago de las deudas o el traspaso de algún bien a cambio del crédito. URIBE, "Negociantes", p. 130.

La confianza que había entre los comerciantes tanto al otorgar los créditos como al recibirlos, permitía ampliar las relaciones mercantiles pero no siempre mantener los intereses económicos a salvo, porque no todos podían cumplir los compromisos financieros. La mayoría trató de pactar amigablemente el arreglo de los problemas, para que conviniera a ambas partes. Los bienes se repartieron dando preferencia a los acreedores más importantes, si no es que se repartieron con justicia entre todos o se dieron esperas debido a las condiciones económicas del deudor.

Se tienen pocos datos de procesos judiciales contra los comerciantes en donde se solicitara su aprehensión. Fue el caso de Luis Correa Luna y Carlos Cortés, quienes tenían una tienda en León y comenzaron a vender sus mercancías a precios menores de lo que ponían en las facturas, con lo que pretendían liquidar la casa, además de que cobraron los mejores créditos que tenían a su favor. Luego se ausentaron de la tienda, llevándose los fondos de la casa que giraban, "burlando la confianza de sus fiadores y acreedores y causando un verdadero escándalo en esta sociedad."[105] Se supo que esos comerciantes estaban en la ciudad de Guanajuato y se les mandó aprehender. Este proceder con dolo y en perjuicio de sus acreedores se agravó al huir, pues habían dañado su honra y perdido la confianza. Este tipo de hechos implicaba un rompimiento total de las redes clientelares e incluso sociales, pues actuaron bajo principios contrarios a los que normaba la sociedad. La ley no protegía a los clientes contra estos abusos o la competencia ilícita entre comerciantes, pues no especificaba qué hacer en esos casos.[106]

4.2.3 Otros problemas comerciales

Una causa fortuita por la que sufrieron los comerciantes, fueron los incendios pues al perderse las mercancías debía pasar un tempo para que la casa comercial pudiera recuperarse, pero los clientes requerían bienes cotidianamente, por lo que buscaban otra tienda donde abastecerse y tal vez no regresarían cuando se recuperara.[107] Cualquier accidente, como las inundaciones o los

---

[105] AHML, JP-POT-ODA-C.3-EXP. 49-1883.
[106] BARRERA, *Estudios*, pp. 266-267.
[107] En la madrugada del 8 de abril de 1906 un incendio destruyó la tienda El Ferrocarril Nacional, de Crescencio Gasca, una de las más "prósperas" negociaciones de Salamanca; los vecinos ayudaron a apagar el fuego, pero las pérdidas fueron cuantiosas. El 19 de abril de 1879 se incendió la mercería que luego llamaron "La Antigua Quemada", de Aguilar y Roncón; otro incendio ocurrió en los almacenes de ropa El Puerto de Liverpool y las pérdidas fueron de más de $8,000 en 1909; las tres en León. Entre 1893 y 1905, el municipio de León compró una bomba contra incendios. OTERO, *Salamanca*, s.p.; LIRA, *Efemérides*, pp. 164, 198, 231; AGPEG, Secciones de Gobierno, Caja 14, Obras públicas.

robos, implicaba la pérdida de los bienes o el que se cerraran temporalmente las tiendas y se perdieran compradores.

Otros inconvenientes que enfrentaron los comerciantes fue el mal estado en que podían llegar las mercancías por problemas en su traslado, como romperse, humedecerse, enlamarse o echarse a perder. Si no había un seguro o garantía por parte de los productores o transportistas, esto representaba una pérdida para el comerciante; también la culpa podía ser del almacenamiento que se le hubiera dado a los bienes.[108] Igualmente el retraso, robo o pérdida de las mercancías en el tren o con los arrieros significaba que las mercancías no llegarían para cubrir la demanda requerida para alguna fecha especial, como las fiestas de la ciudad o una feria, ya que si el transporte se retrasaba una semana esas ventas se perdían.[109] Aunque las guías alcabalatorias fijaban los tiempos en que debía hacerse el recorrido de las mercancías, estos no siempre eran exactos, lo que generó conflictos de intereses entre los transportistas y los comerciantes que recibían esas cargas demoradas.

También los mismos comerciantes causaron la pérdida de la confianza de sus clientes, por hacer descuentos en las monedas de cobre que trataban de sacar de circulación, a las que hacían rebajas en su valor, generando desconfianza en los compradores; aunque existían penas carcelarias de uno a ocho días y pecuniarias de uno a diez pesos, los comerciantes aceptaban las monedas solo cuando les convenía.[110]

Cualquier cambio en la tienda, así como en los comerciantes que la administraban, podía causar conflictos con los acreedores o clientes, y cambiar los vínculos que estos tenían. En los casos más fortuitos, dependía del clima o eventualidades ajenas a los comerciantes, en otras del contexto económico y político, como el inicio de la Revolución Mexicana, que disminuyó la producción y demanda en general, impidiendo los intercambios comerciales, sobre todo de bienes de lujo o extranjeros, pues los bienes básicos siguieron circulando.

---

[108] Francisco P. Pedroza recibió un cargamento de cacao de Tabasco, encontró una tercera parte en mal estado, además de hallarse podrido estaba enlamado, tal vez por haber estado en alguna bodega húmeda en la ciudad de México. AGPEG, Hacienda, Caja 281, Exp. 23.

[109] Cayetano Harán demandó al carretero Pedro Jaime por haber tardado 18 días en transportar sus mercancías, de la ciudad de México a Guanajuato, pero se demostró que el tiempo fue el normal y Harán tuvo que pagar pérdidas y costas del juicio a Jaime, porque le detuvieron algunas carretas. AGPEG, JC, C. 30, Exp. 7.

[110] AGPEG, Hacienda, Caja 287, Exp. 13.

4.3 Órganos representativos del comercio, cargos públicos y respaldo en otras actividades

En las organizaciones particulares y en los puestos públicos, como regidores o diputados, incluso en los cargos representativos del país de origen, los comerciantes se pudieron relacionar para obtener ventajas en sus negocios mercantiles y en otras actividades económicas en que incursionaron. De esa forma movilizaron para sí y para el grupo de comerciantes y allegados, una serie de beneficios, favores, concesiones, además del respaldo para enfrentar algún problema que se les presentara.

Había una interrelación entre los contratos, los puestos y los intereses individuales y grupales, que traspasaron la red mercantil con vínculos benéficos pero también conflictivos, que incluían lazos familiares, clientelares, de amistad, políticos y de negocios.[111] Cada agente comercial ocupó un puesto dentro de la jerarquía mercantil debido a esas relaciones y a su capacidad personal, al honor, al acceso a la información, a la influencia, a la capacidad de mediación o al crédito personal, todo lo cual limitó o favoreció su ascenso social.[112]

Los comerciantes extranjeros no tenían acceso a los puestos públicos, pero ello no les impidió entablar lazos con políticos importantes. Esos extranjeros fueron representantes de sus países como cónsules o vicecónsules en las ciudades más importantes del estado de Guanajuato, lo que les permitió crear lazos estrechos con sus compatriotas en todo el país, además de representarlos ante las autoridades mexicanas o de su país de origen.[113] Estos cargos casi siempre los dominaron comerciantes por considerarlos personas aptas debido a su carácter de intermediarios en la sociedad, por su honradez y por su posición económica, ocuparon el cargo por varias décadas, muchas veces hasta su muerte.[114]

---

[111] Román asegura que mientras mayor capacidad económica de los agentes comerciales, mayor fue su grado de diversificación e intereses políticos, sociales y hasta culturales. ROMÁN, *El Comercio,* p. 175.

[112] La diversificación personal e inserción en grupos más amplios de empresarios también lo proponen otros como un aspecto fundamental para el éxito empresarial, estas redes con familiares, amigos y otros, pueden ser diferentes a los vínculos mercantiles. GRIJALVA, "Empresarios", p. 158; ALMARAZ, "Configuración", p. 116.

[113] Hubo otros comerciantes importantes en otros estados, nombrados también cónsules de sus países, como Teófilo Fortul, francés radicado en Guadalajara. VALERIO, "Barcelonnettes", p. 370; VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 103.

[114] El español Eusebio González fue vicecónsul de 1876 a 1895, año en que falleció, radicó en Celaya por sus negocios, por lo que algunos años hubo también otro vicecónsul español en la ciudad de Guanajuato, como Marcelino Palacios quien ocupó ese puesto en 1883. Al morir Eusebio, su hermano Agustín González ocupó el cargo hasta 1911, cuando fue nombrado Martín Sañudo, pero tuvo que ausentarse y fue nombrado interino Domingo Zarandona. Por parte de Alemania el vicecónsul fue Enrique Langenscheidt en Guanajuato, de 1903 a 1911. El agente consular de Francia fue Ernesto Brunel, en Guanajuato, nombrado en 1910. Todos ellos comerciantes. Igual pasó en otros estados, por ejemplo el caso del alemán Gustavo Delius, quien se estableció en Tepic y se le reconoció como honrado, pacífico y con crédito comercial. AGAE, (10) 003.005, Caja 1364, Legajo 62; CONTRERAS Y LUNA, "La Casa", p. 502.

Uno de los órganos representativos de los comerciantes en la ciudad de Guanajuato fue la Cámara de Comercio, creada en 1894 para fortalecer, promover y beneficiar las actividades mercantiles. Para 1900 la Cámara estaba gobernada por: Abraham Gallardo como presidente; Ausencio Lomelín como vicepresidente; Felipe Osante como tesorero.[115] Esta asociación, aunque tardía, les permitió mediar mejor con las autoridades políticas. Por desgracia, las mujeres no formaron parte de este tipo de agrupaciones.

No hubo una cámara estatal de comercio como en otros lados, pero de alguna forma se organizaron los comerciantes de cada municipio. En León se estableció la Lonja Mercantil en 1893.[116] En 1901 se fundó el Círculo Leonés Mutualista, por comerciantes, artesanos y pequeños fabricantes de calzado.[117] Además había una Cámara de Comercio Francesa en México, aunque de carácter nacional, se cree que estuvieron afiliados los comerciantes franceses radicados en Guanajuato.[118] Hubo otros centros de sociabilidad, como los clubes, lonjas o casinos, donde se entablaron relaciones familiares, se hicieron arreglos y nuevos negocios.[119]

Otra forma de integración de los comerciantes fue en comités u organizaciones políticas para apoyar a algún candidato presidencial, para gobernador u otros cargos menores; como el Comité Central Porfirista, creado por empresarios del comercio, agricultura e industria, que respaldaron la reelección de Porfirio Díaz en 1892, y promovían la modernización del estado.[120]

Por la liquidez e importantes ganancias que podían tener los comerciantes, estos contribuían con el gobierno, como en el caso de las donaciones que se hicieron en la capital de Guanajuato

---

[115] Rafael López de secretario; Fernando Palassou prosecretario; Enrique Reinier primer vocal propietario; Amado Arnaud primer vocal suplente; José Caire como segundo vocal propietario; Eduardo Aguirre segundo vocal suplente; Austacio López tercer vocal suplente. *El Barretero*, 17 de febrero de 1900, p. 2. En 1898 el presidente era Dwight Furness, vicepresidente Felipe Osante, tesorero Cornelio Cervantes, secretario Rafael López, prosecretario Manuel Díaz Barriga, vocales propietarios Enrique Azaïz, Enrique Reinier; vocales suplentes Eduardo Aguirre, Julio Caire, Ausencio Lomelín. AGPEG, Hacienda, Caja 302, Exp. 9.

[116] Hay otro dato de que la Lonja Mercantil de León se fundó en 1880. GONZÁLEZ, *Geografía*, p. 172; LIRA, *Efemérides*, p. 167.

[117] PIÑÓN, *Evolución*, p. 36.

[118] *Bulletin mensuel de la Chambre de Commerce Française du Mexique*, núm. 2, febrero 1904. ANF, F12-9134.

[119] En Guadalajara fundaron El Círculo Francés, donde socializaron los comerciantes de ese origen, organizaban eventos para integrarse al resto de la sociedad tapatía. En 1905 reunieron fondos para ayudar a los damnificados de la inundación de la ciudad de Guanajuato. VALERIO, *Los barcelonnettes*, pp. 118, 122.

[120] La mesa directiva del Comité estuvo integrada por el presidente Archivaldo Guedea (agricultor y empresario), y el vicepresidente Manuel Fernández (comerciante agrícola), algunos vocales fueron los comerciantes Wenceslao Torres e Ignacio Güemes. BLANCO, *Historia*, p. 55. Uribe señala que los comerciantes que estudia alcanzaron un importante éxito debido a las oportunidades mercantiles que hubo en Ensenada, pero también porque estuvieron ligados a otras actividades económicas y ocuparon algún puesto público. URIBE, “Negociantes”, pp. 72-74.

en 1877, para el pago de la deuda americana.[121] También contribuían con alguna obra social, como el apoyo a los damnificados en inundaciones o a reconstruir algún inmueble religioso.

Al tener acceso a puestos públicos se vincularon con la población en general, pero también las redes mercantiles eran vitales. Entre algunos puestos de representación, además de los políticos, se podía ser juez, síndico o árbitro.[122] Por otro lado, también fue importante el hecho de nombrar apoderados generales o especiales, cargo que recaía en alguien de confianza o con los conocimientos legales y comerciales para representar a los comerciantes en alguna transacción como el cobro de algún préstamo, la venta de fincas, la representación en un juicio o la administración de una fábrica. También otros agentes otorgaron poderes a los comerciantes para ejercer alguna actividad mercantil, algún cobro o para entablar juicio en la liquidación de los bienes de algún comerciante en quiebra.

Otra actividad de respaldo de parte de los comerciantes fue el otorgar fianzas para algún empleo en el gobierno, en compañías o participar en algún banco;[123] como las fianzas para abrir montepíos por la cantidad que se fuera a invertir, para ello se debían hipotecar fincas o algún bien que garantizara esa actividad. En las redes del grafo 4.2 que se muestran como "otros", también se incluyeron representaciones como albaceas en alguna repartición de la herencia, como tutores o representantes de la familia, de amigos o de alguien presente en alguna transacción, como los testigos. El soporte que podía generar la familia era importante, como también se muestra en el grafo 4.2, pues algunas de las actividades económicas se hacían en conjunto con hermanos, sobrinos, tíos e incluso con las mujeres.[124] De esa forma, además de socios en las compañías, los familiares complementaron los negocios económicos con el aporte

---

[121] Se colectó la cantidad de $309, entre los comerciantes que más cooperaron en la ciudad de Guanajuato estuvieron: Stallforth, Alcázar y Cía. $40; Osante Hermanos $25; Enrique Langenscheidt $25; Vicente Navarro $25; Antonio Cuellar $25; Francisco Pedroza $25; Margarito Castro $25; Luis Goerne $20; entre otros pequeños negocios. AGPEG, Hacienda, Caja 281, Exp. 9.

[122] Jesús González y González ocupó el cargo de juez segundo municipal suplente en 1883; y Juan Pedro Belescabiet participó como síndico en el concurso de bienes de Marcelino Rocha en 1897, ambos en Guanajuato. Germán Pöhls. de León, representó al síndico del concurso de bienes de Jacinto Jiménez, de San Juan de los Lagos, ante una deuda del también quebrado Elpidio Muñoz, en León. AHG, Fondo Ayuntamiento, Solicitudes hechas al Ayuntamiento, caja 5, carpeta 22, 9 enero 1883, oficio 22; AGPEG, RPPC, Sociedades y poderes, Guanajuato, T. 3, Registro 7, 22 mayo 1897, f. 46-48; y AHML, JP-JTC-NOT-C.12-EXP.73-1892.

[123] También en Sinaloa, los comerciantes eran los que respaldaban a los funcionarios, para avalar el buen desempeño del empleo, al ser los más capitalizados, con fianzas entre los $2,000 y $8,000. ROMÁN, *El Comercio,* p. 66.

[124] Un ejemplo del respaldo obtenido en las relaciones sociales la señala Uribe, con la familia Salorio, en Ensenada, la cual aprovechó las redes de parentesco, los contactos y los negocios formados para llegar a puestos estratégicos e incursionar en el comercio por el apoyo mutuo entre los parientes y matrimonios de los hermanos, con lo que lograron un ascenso económico y social. URIBE, "Negociantes", p. 85.

de capital, representación, dirección, información en espacios recreativos y otros beneficios por la cercanía y confianza que existía entre ellos.[125]

Conclusión

Algunos de los empresarios estudiados en esta tesis tuvieron un comienzo modesto, se hicieron ellos mismos por medio de su trabajo y esfuerzo, lo que les permitió un ascenso social y su integración a las élites de Guanajuato. El progreso logrado se debió en su mayoría a una adquisición de conocimientos en la práctica, pues solo para la minería, abogacía o medicina hubo una enseñanza institucional. Por esta razón no se cree que fuera veraz el comentario del gobernador Manuel González, quien aseguraba que en Guanajuato había una falta de "iniciativa individual, inteligente, emprendedora e ilustrada".[126] Más bien, las condiciones políticas y económicas no permitieron que todos esos espíritus emprendedores tuvieran éxito, conduciendo a que muchos se quedaran en el intento.

Durante el Porfiriato hubo más oportunidades económicas, por lo que un mismo agente (comerciante o compañía) pudo participar y diversificar su capital en múltiples negocios y empresas especializadas, como se vio en los grafos 4.1 y 4.2, sobre todo en las áreas de agricultura, minería e industria, en menor medida en la banca y los transportes. Según la muestra analizada de las ciudades de Guanajuato (ver grafo 4.3), hubo algunas compañías que no se conectaron con el grafo más grande, porque se tiene poca información (a veces solo la escritura de constitución). Eso no quiere decir que estuvieran aislados, aunque sí menos vinculados a lo largo de todo el periodo estudiado. Dentro de las tiendas hubo una dinámica de intercambio de socios, aprendizaje, además de una participación conjunta de los comerciantes (que se pueden ver en los puntos café), con otras profesiones (ver puntos negros). Se sabe que algunas compañías existieron antes del periodo de estudio, y otras sobrevivieron durante la Revolución, por lo que esta muestra de la red habla de un entramado que permanece y cambia más allá del Porfiriato.

En el grafo 4.3 se presenta una imagen más dinámica del comportamiento de las redes a lo largo del periodo. De 1877 a 1885 se muestra menos cantidad de vínculos, en comparación con

---

[125] Un claro ejemplo fueron los barcelonnettes, quienes establecieron redes familiares fuertes; en segundo lugar fueron los vínculos de paisanaje. También las fiestas y eventos sociales para fortalecer los lazos. VALERIO, *Los barcelonnettes,* pp. 89, 133, 173.
[126] GONZÁLEZ, *Memoria,* 1890, p. II.

toda la red que se ve más opaca. A partir de 1886 hay más relaciones, algunas permanecieron a lo largo de todo el Porfiriato, no solo los lazos de carácter familiar, sino que algunas compañías trabajaron por varias décadas, lo que habla de cierta perdurabilidad en los lazos comerciales. Las áreas con mayores vínculos casi siempre pertenecieron a sociedades anónimas que invirtieron en la minería o porque algún inventario permite conocer a todos los acreedores de una compañía en algún momento, lo que muestra más interconectividad entre agentes.

Entre 1891 y 1899 hubo un mayor número de comerciantes participando; como ya se dijo, Guanajuato era uno de los estados con mayor número de ellos en el país. Esto se debió al crecimiento que tuvo la agricultura y la industria, lo que requirió más agentes para hacer los intercambios tanto al interior, como al exterior del estado. Entre 1900 y 1910 la red no cambió mucho, pues hubo una permanencia de los agentes y lazos, lo que habla de la estabilidad de esa década. Aunque sí hay cambios en las compañías pequeñas, separadas de la red.

Siguió existiendo el agente que compró y vendió todo tipo de bienes y el que se especializó en alguno, ambos fueron mayoristas y minoristas, prestamistas y comisionistas, en un contexto en el que la producción y el comercio estuvieron ligados, pues hasta las fábricas vendían al por mayor y tenían sus propias tiendas o agentes de ventas. También hubo quien acaparó la compra de ciertos bienes para comercializarlos al por mayor dentro y fuera del estado. Muy pocos lograron llegar al mercado internacional, para exportar productos como el mezcal, los sombreros, el chile seco y los metales preciosos; en general más bien importaron bienes.

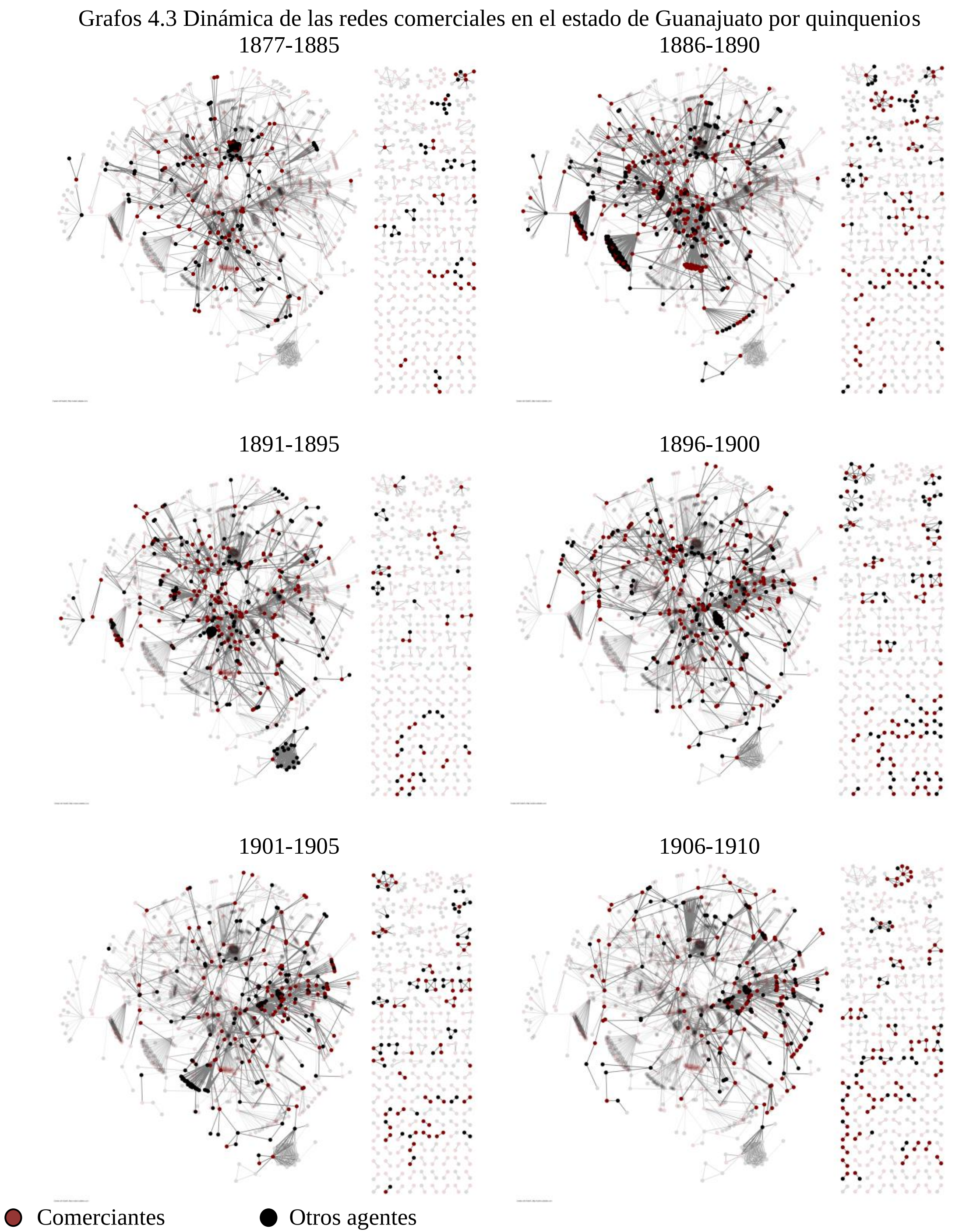
Los comerciantes que incursionaron en una gran variedad de actividades económicas tuvieron una mayor red de intercambio de beneficios e información, que son los puntos color marrón más interconectados en los grafos 4.3. Invirtieron en diferentes actividades que complementaron al comercio, ampliando la dinámica económica local y llegaron a lugares más lejanos.[127] En algunos casos esta diversificación se debió a una especialización e innovación, pero también a una ampliación en la variedad de los productos vendidos, en cuyo caso fue necesario el respaldo de los socios industriales o de un administrador experto, así como de una participación política y social.

En la minería, algunos comerciantes fueron propietarios de acciones, pero muy pocos participaron directamente en la gerencia y organización de las empresas mineras; igualmente en

[127] Había una gran variedad de intereses económicos entre los empresarios más acomodados del país. GUERRA, *México*, p. 364.

las haciendas de beneficio. Los comerciantes estudiados no crearon una industria metalúrgica en el estado para encadenar los procesos mineros, pero un par invirtió en ella fuera de Guanajuato.

Grafos 4.3 Dinámica de las redes comerciales en el estado de Guanajuato por quinquenios



Fuente: Elaboración propia en NodeXL, con base en escrituras notariales AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

En la agricultura, los campos se explotaron de forma más intensiva al poder vender los granos a distancias más lejanas. Aunque los comerciantes eran propietarios de haciendas y ranchos importantes, no todos los trabajaron de forma directa, sino que los rentaron a alguien más especializado en la materia; otros fomentaron las obras para irrigación y la compra de algunas máquinas para agilizar los procesos de siembra o cosecha, como la introducción de nuevos cultivos que comercializaron fuera del estado.[128]

La banca y los préstamos otorgados por una gran variedad de agentes económicos, sobre todo los comerciantes, sirvieron para crear una pluralidad de empresas y diversificar el capital, aunque no fuera directamente por los comerciantes; en otras ocasiones también ellos pidieron prestado para ampliar sus negocios. Hubo un gran entramado de créditos, basado en letras o documentos de cambios, donde la confianza y el conocimiento directo de la persona era vital para otorgarlos; aún con esas precauciones, también hubo un traspaso constante de esos papeles entre los comerciantes por no poder cobrarlos, otorgándolos con un descuento que generaba una ganancia al que se le reintegrara, si es que podía obtenerlo, pues hubo problemas en el pago total o parcial por parte de particulares, así como de los comerciantes.

Los bancos tuvieron algunas sucursales pero en las poblaciones más grandes, por lo que en las otras partes del estado los particulares o comerciantes fueron los únicos prestamistas. La banca en Guanajuato benefició en gran parte a los propios socios, algunos de ellos comerciantes, ya que fueron los que cumplieron los requisitos para obtener préstamos, como tener un bien para hipotecar al solicitar el crédito. Los bancos tampoco contaron con grandes capitales para invertir en las diversas actividades económicas, lo que impidió una circulación más amplia de capital, pues hubo retrasos en los pagos o la imposibilidad de cobrarlos, incluso llegaron a traspasar créditos a comerciantes para evitar los problemas de las demandas judiciales.[129]

Pocas casas comerciales tuvieron establecimientos en diferentes poblados o estados, dos o tres como máximo, lo que les permitió ampliar sus redes mercantiles y crediticias; también algunas funcionaron como bancos de depósito de capitales; con estas ventajas, algunos comerciantes pudieron prestar y vender en espacios lejanos, por medio de conocidos o parientes, ampliando sus redes de influencia.

---

[128] BLANCO, *Historia*, p. 113.

[129] Cayetano Harán y Compañía aceptó el traspaso de un crédito del Banco de Londres y México, por la cantidad de $6,128.70 que debía Basilio Rodríguez y Falcón en 1877. AGPEG, JC, C. 57, Exp. 4.

Los parientes continuaron siendo un medio para obtener información, capital, mano de obra calificada o directivos, ya fueran consanguíneos o por medio del matrimonio, lo que les permitió cierto control y éxito familiar; también crearon lazos hacia afuera, invirtiendo en actividades innovadoras en su lugar de origen o fuera. Estos empresarios tuvieron influencia en diferentes zonas y establecieron compañías medianas y grandes al poder reunir capitales de diverso origen.[130]

Los comerciantes extranjeros de Guanajuato llegaron con poco capital o sin nada,[131] y fue gracias al crédito y a las redes familiares que lograron posicionarse en el mercado local, invertir sus ganancias en otras empresas, como la industria textil,[132] la banca y los bienes raíces.[133] Hubo extranjeros que destacaron en Guanajuato, así que la asociación o conjunción entre los agentes nacionales y de otros países fue fundamental para constituir la red económica y comercial que funcionó durante el Porfiriato, además de la significativa participación de aquellos que fracasaron o no tuvieron mucho éxito, pues habla de los cambios en la dinámica comercial.

Este proceso de diversificación de los comerciantes y de otros agentes económicos permitió crear una variedad de empresas que se complementaron en los procesos productivos, pero fue difícil que una sola compañía integrara desde la producción hasta la comercialización. Se cree que más bien fueron sociedades separadas, que cooperaron entre sí, como sucedió en la producción de lana, la fabricación de textiles, así como el acaparamiento de otras manufacturas hechas en talleres y fábricas de ropa para su venta en el estado y fuera de él.

En Guanajuato, las sociedades comerciales no fueron inamovibles. Se puede decir que los problemas eran parte del aprendizaje y cotidianeidad de todos los agentes económicos, pues siempre había problemas que sortear. Es cierto que con la diversificación de los negocios, los

---

[130] Cerutti también concuerda en que las familias y empresarios norteños tenían una diversificación en la agricultura, ganadería, transportes, servicios, finanzas, industria fabril y minera. Pero el Norte estuvo vinculado con el mercado de Estados Unidos, de donde se transfería tecnología, bienes y financiación para producir. Destacaron los lazos matrimoniales en proyectos empresariales como la Cervecería Cuauhtémoc, Fundidora de Fierro y Acero, Fábrica de Vidrios y Cristales, Banco Mercantil. CERUTTI, “Grandes”, pp. 164, 166.

[131] Miño asegura que los españoles que analiza llegaron con poco o nada de capital, lo crearon en México por medio del comercio y lo reinvirtieron en la industria, los ferrocarriles, la agricultura y la banca. Formaron una familia y se quedaron a vivir en el país, generaron importantes empresas, creando empleos e incluso obras públicas de interés general. MIÑO, “Tendencias”, pp. 138-139.

[132] Los empresarios que estudia Cerutti incursionaron abiertamente en la industria fabril, como Patricio Milmo y Evaristo Madero. Cerutti, *Burguesía,* p. 95.

[133] Los socios de Las Fábricas de Francia de Guadalajara, invirtieron en el molino de trigo de El Salvador, el Rancho Nuevo y Los Baños de los Colomitos, en el Banco de Jalisco, la Compañía Jalisciense de Construcciones y la Compañía Industrial de Guadalajara para producir textiles, en esta última también participaron los socios comerciantes de la tienda La Ciudad de México y El Nuevo Mundo. VALERIO, “Almacenes”, p. 68; VALERIO, “Barceloneta”, pp. 372-374; VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 243.

comerciantes podían atraer más clientes, hacerse propaganda para que la gente buscara ciertos bienes, compararan precios o se interesaran por ciertos productos exclusivos de una tienda; seguramente hubo quienes los prefirieron siempre o fueron clientes ocasionales, esto se aplica entre productores, comerciantes y consumidores finales. Pero también hubo casos en que las circunstancias impidieron cubrir los pagos y crearon problemas, reclamos y pleitos, que generaron el desvió de los recursos y tiempo para llegar a algún arreglo extrajudicial u obligatorio mediante una sentencia judicial.

La reconfiguración de las redes comerciales se realizaba de forma constante, como cuando un acreedor se enteraba de que su cliente no era capaz de pagarle, a quien podían sucederle otra serie de demandas para exigir el pago de todos sus créditos. Circulada la idea de insolvencia mercantil, muerte o incapacidad para pagar, se generaban diversos reclamos para obtener por lo menos una parte del capital prestado. Esto no solo implicaba la pérdida de dinero o la bancarrota, sino una merma del honor, la confianza y dudas sobre las capacidades personales, por lo que las relaciones comerciales se transformaron o se rompieron de forma definitiva.

Las estrategias y motivaciones de los comerciantes no siempre fueron las mismas que las de los legisladores. Es por eso que el uso de árbitros amigables respondía mejor a los intereses particulares y a la organización propia de los comerciantes, donde ellos regulaban la actividad y ejercían la justicia, evocando a los tribunales mercantiles heredados del orden virreinal. Es cierto que los árbitros no podían resolver todos los problemas, por lo que en ocasiones debieron acudir a las autoridades judiciales, donde las leyes podían interpretarse de forma diferente según el asunto tratado. De alguna forma había una manipulación de la información en los juicios; citaban otras leyes que ya no se aplicaban o de otros países para usarlas a su favor.[134] Si se alargaban los tiempos los procedimientos podían volverse complicados al presentar las pruebas y testimonios, lo que podía demorar la resolución de los problemas mercantiles y hasta un desistimiento del demandante. Incluso podían contradecir los procesos que el juez había permitido o aceptado, con

[134] Por ejemplo, el comerciante Francisco de la Portilla había interpuesto una apelación ante el juez de segunda instancia, porque se había enterado de que lo demandarían por no pagar una libranza, pero no le había llegado ninguna notificación. Unos días después de la apelación reclamaba al juez por no haber hecho nada, y por su ignorancia, quien nunca le dijo que no se podía interponer una apelación sin tener la acusación de rebeldía de pago. Ante estas injurias, el juez instó a Portilla de "abstenerse de seguir ofendiendo al juzgado", quien no tenía la culpa del incidente, pues tenía que informarse con el juez de primera instancia de esa demanda y la información no llegó expedita. Incluso se advirtió a Portilla que si presentaba otro documento donde injuriara al juez, se le encarcelaría. AHML, JP-JTC-APL-C.2-EXP.23-1876.

lo que trataban de desacreditar el procedimiento judicial, al personal administrativo, o a alguna resolución que se inclinaba a la otra parte.

Las rivalidades entre los comerciantes más bien fueron entre ciudades que competían en importancia económica, sobre todo entre Guanajuato y León, pero al interior había asociaciones entre los comerciantes de estas ciudades y otras más. También hubo desacuerdos o peleas entre los comerciantes establecidos y los ambulantes, pues estos llegaron a ofrecer mercancías sin respetar los precios del mercado, con otras facilidades o novedades, al ser representantes de importantes almacenes en la ciudad de México o el norte del país, lo que generó rencillas por acaparar a los clientes, aunque fuera de forma esporádica.

No hubo una competencia o intento por dañar a los otros comerciantes de la misma localidad, pues entre ellos mismos se vendían productos que se ofrecían en la misma ciudad. En los juicios comerciales simplemente exigían lo que les correspondía como pago por la compraventa de mercancías. Hubo muy pocos que actuaron de mala fe, en las resoluciones que se conocen casi siempre hubo imparcialidad en la aplicación de las leyes.

Enfrentarse en los juicios causó un rompimiento en las relaciones comerciales, pero también un reforzamiento de otro tipo, como entre los acreedores, al presentar testigos para certificar sus argumentos,[135] al nombrar apoderados o representantes, al crearse lazos detrás del demandado, sobre todo entre las familias o con los allegados. Esto demuestra la reconfiguración de la sociedad de forma constante, lo que se reflejaba en las diferentes actividades que emprendieron y las decisiones que tomaron los comerciantes, pues obtenían más experiencia, información y respaldo para ello, aprendían a ir con más cautela después de ciertos problemas en la administración, por enfermedad, por malas asociaciones o por los avatares del contexto porfiriano.

Hubo algunos empresarios que dieron dinamismo a una compañía por su personalidad activa y por saber aprovechar las condiciones económicas de su lugar de residencia. Asimismo hubo quienes solo participaron con capital y otros como administradores; las compañías más capitalizadas y relacionadas lograron gran influencia en el comercio, en el mercado financiero y en la economía en general.

---

[135] La compañía de González y Villaseñor llamó como testigos a importantes comerciantes de Guanajuato, para que dijeran la situación por la que pasaban sus deudores, lo que indica que no había rivalidades que les impidiera presentar su testimonio. AGPEG, JC, C. 128, Exp. 26.

Por lo anterior es importante resaltar las redes de los comerciantes con el resto de la sociedad, pues permiten entender los vínculos creados al interior y exterior del estado, ya que dan como resultado un entramado comercial muy denso y no solo entre las ciudades analizadas. El contexto que hubo durante el Porfiriato, como la búsqueda de la estabilidad y la paz, al mejorar el marco institucional, al combatir a los bandoleros o los robos en las poblaciones, garantizó la seguridad pública y permitió una mayor inversión en ciertas actividades económicas. Esta situación se rompió con el inicio de la Revolución Mexicana, acontecimiento que fue modificando la dinámica del mercado y de los comerciantes guanajuatenses, lo cual que queda fuera de los horizontes de esta investigación.[136]

[136] Por ejemplo, con el inicio de la revolución, el comercio se vio afectado en San Francisco del Rincón, las tropas orozquistas entraron en la ciudad el 28 julio de 1914, saquearon la tienda de ropa El Nuevo Mundo, de Cleto Aguirre y Cía., y el almacén de sombreros de palma de Pablo Araujo. ZAMORA, *San Francisco,* p. 105.

Conclusiones generales

La presente tesis tuvo como finalidad analizar la dinámica comercial del estado de Guanajuato entre los años de 1877 a 1910, periodo durante el cual hubo ciertas políticas económicas que permitieron cambiar el marco institucional y el sistema rentístico para fomentar la inversión privada en actividades productivas y la pública en obras materiales para brindar mejores servicios. En ese sentido, los capitales de Guanajuato se invirtieron primero en productos agrícolas y mineros, luego en servicios e industria, gran parte de ellos provenientes de las ganancias comerciales. Esto permitió integrar el mercado interno y ampliar el intercambio de bienes dentro y fuera del estado debido también a las comunicaciones, que mejoraron la circulación de bienes, personas e información.

Desde la Constitución de 1857, la figura del comerciante ya no era la de aquel que lucraba o que se quedaba con las ganancias de los productores, sino que se aceptó su papel de intermediario en la economía. Para ejercer esa función se necesitaba un cambio en las leyes, mayor libertad para ejercer su actividad, y un aparato legal y judicial que obligaran a todos los actores económicos a cumplir sus compromisos. Fueron los comerciantes y demás agentes económicos, junto con el gobierno, los que lograron generar esos cambios en las instituciones y en los procedimientos para aplicar las políticas liberales, mediante sus iniciativas, quejas, peticiones y exposición de los diferentes motivos que mostraban la inoperatividad de las leyes o los aspectos que restringían su actuación económica. Esta intervención certera de los agentes económicos, para logar el cambio institucional, se ha comprobado para México, como para otros países.[1]

El Código de Comercio de 1884 fue la expresión más clara de este cambio en las leyes. Al ponerse en práctica, permitió normar mejor los actos comerciales, las relaciones con el gobierno, las condiciones y cumplimiento de los contratos, todo lo cual redujo la incertidumbre entre los agentes económicos al tener un alcance nacional. Tanto el marco normativo después de 1884, como la posibilidad de aplicarlo más cabalmente, generaron incentivos para que los agentes económicos se arriesgaran y crearan un mayor número de empresas y actividades. La mejora de las comunicaciones impulsó un crecimiento en la agricultura e industria en Guanajuato, posteriormente la instalación de bancos y de compañías extranjeras en la minería. Pese a estos

[1] FERNÁNDEZ Y LLUCH, *Familias,* p. 439.

avances, es cierto que pervivieron ciertos casos de incertidumbre legislativa y contradicciones que causaron problemas a los comerciantes, sobre todo para resolver los conflictos mercantiles.

Una parte substancial de las prácticas cotidianas se adhirieron a los códigos que rigieron durante el periodo analizado. Pero otras normas informales, como el uso de árbitros amigables, siguieron conviviendo con las formales, pues hubo un proceso de acoplamiento y adaptación a ellos, así como a las formas de hacer negocios y a la organización del comercio y de la economía en general. El código de 1884 necesitó reformas poco después de entrar en vigor, para garantizar y mejorar las relaciones entre los agentes económicos, promover la diversificación de los capitales y el encadenamiento de las diferentes industrias, pero sobre todo para adaptarse a la dinámica del mercado nacional e internacional, logrando cambios estructurales al modernizar la infraestructura y la industrialización.[2]

Es cierto que el gobierno de Guanajuato perdió cierta autonomía en términos políticos y normativos, sobre todo a partir de 1884, al adoptarse los códigos de comercio y minería, y debido al modelo de desarrollo nacional impulsado por Porfirio Díaz, que centralizó algunas facultades que antes correspondían a los gobiernos estatales. Pero esto coadyuvó a una mayor uniformidad en las leyes y los procedimientos y a la creación de un ambiente de negocios más propicio a lo largo y ancho del país. Aunque el marco legal y las políticas públicas tuvieron cierta uniformidad y aceptación nacional,[3] no se aplicaron en todo el estado, lo que generó que ciertos municipios quedaran rezagados, sobre todo por la falta de ingresos locales. Lo cierto es que siguió habiendo algunas contradicciones entre las leyes y reglamentos estatales y municipales, así como acciones marcadas por la costumbre. Hubo rivalidades y poca unidad entre los agentes económicos de los distintos municipios, pues no se organizaron a nivel estatal, como sí lo hicieron los comerciantes de otros estados.[4] Algo que se eliminó fueron los préstamos forzosos que los gobiernos anteriores al Porfiriato exigían para la administración. A partir de 1877, esos capitales, sobre todo de los comerciantes, se diversificaron en otras actividades productivas.[5]

---

[2] En otras ocasiones el marco institucional normó la conducta que debían seguir los comerciantes, aunque no estuvieran totalmente de acuerdo, por ejemplo en la revisión de sus libros contables.
[3] KUNTZ, *Historia,* p. 795.
[4] No formaron una Cámara de Comercio estatal, como sí pasó en otros estados.
[5] Hubo un balance político e institucional a pesar de la permanencia de Porfirio Díaz en la presidencia y de algunos gobernadores en los estados, como Manuel González (1884-1893) y Joaquín Obregón González (1893-1911) en Guanajuato.

Las reformas al sistema fiscal permitieron terminar con la crisis del erario federal y del estado de Guanajuato, no así la de los municipios, que recurrieron a los bancos para obtener préstamos que cubrieran los déficits, pues carecieron de coacción para que los contribuyentes pagaran en las zonas rurales y apartadas; tampoco se pudo aplicar una ley de hacienda municipal por la diversidad de bienes y aspectos a gravar. Este proceso de reorganización hacendaria se había planteado desde la década de 1870, pero se realizó hasta 1880 porque solo entonces hubo mayor estabilidad política. Fue a partir de ese momento cuando se amplió la base imponible y se cobraron mejor los gravámenes directos que habían sido rechazados por la población y el gobierno de Guanajuato. La política hacendaria se enfocó en hacer reformas que permitieran aumentar los ingresos, aunque este último propósito no se logró en todos los municipios.

En el marco de la política fiscal también fueron clave las peticiones de los contribuyentes para evitar los cobros dobles o triples a ciertos bienes o mercancías, que se imponían entre las tres jurisdicciones gubernamentales, pero la realidad es que no se logró. El hecho es que la contribución fiscal por cada ciudadano en Guanajuato fue en aumento durante el periodo estudiado. Por ejemplo, las alcabalas se modificaron para permitir el libre tránsito de bienes, pero algunas tarifas permanecieron iguales o aumentaron, lo que impactó en los precios finales. Realmente las modificaciones hacendarias no generaron incentivos para una mayor comercialización. Fueron otros factores económicos, como el abaratamiento de los transportes o la mayor demanda de materias primas, lo que permitió ampliar la producción y diversificar los bienes del mercado interno. Tampoco se eliminaron las rivalidades o restricciones al comercio entre una entidad y otra, pues se impusieron diferentes cuotas sobre las ventas internas o externas.

Entre 1896 y 1897 hubo un periodo de adaptación para el comercio, en lo que se ajustaron los precios y el consumo, pues las ventas se redujeron, además de que hubo sequías y otros problemas económicos; incluso el patrimonio empresarial se contrajo debido a que las cuotas de diversos impuestos aumentaron para equilibrar los ingresos estatales. Concordamos con Inés Herrera en que los gravámenes que sustituyeron a las alcabalas fueron casi iguales,[6] incluso mayores en algunas mercancías extranjeras, además gravaron los bienes locales, antes exentos.

El aumento en la recaudación del estado de Guanajuato se debió al crecimiento de la economía en general, a una mayor inversión en la industria, a la modernización de la minería y

---

[6] HERRERA, “La circulación”, p. 451.

de la agricultura, a la integración del mercado nacional y a los intercambios comerciales, sobre todo después de 1890. Después de esta década, los ingresos generados por los productos o actividades comerciales bajaron, a cambio de lo cual aumentaron las contribuciones directas de fincas o industrias. Con esto el gobierno pudo brindar exenciones fiscales para promover una mayor producción y más acceso a los bienes básicos. Aunque hemos podido constatar la existencia de estas exenciones, no hay garantía de que se aprovecharan o que las empresas que las obtuvieron hayan tenido éxito; es un tema que queda pendiente por investigar.

Los ingresos no fueron suficientes, además de que no hubo un desarrollo homogéneo en todo el estado, pues los cambios fueron graduales y desiguales. En algunos aspectos la aplicación del marco institucional fue diferida y los beneficios tardaron en sentirse, si es que los hubo, y el gasto municipal siempre estuvo limitado debido a los pocos ingresos, como aseguran otros historiadores que pasó en el resto del país.[7] Ello provocó, en algunos casos, que las obras se retrasaran o no se hicieran (como las casas de matanza o los mercados), causando algunos problemas al comercio, por la falta de espacios dónde desarrollar sus actividades, lo que también dio pie a ilegalidades en la venta de bienes o la matanza de animales fuera de los locales autorizados.

Como en todo cambio fiscal, los particulares encontraron alguna forma de evadir el pago, ya fuera de forma legal o ilegal. La primera fue más fácil debido a las exenciones que el mismo gobierno otorgó para establecer nuevas industrias o para promover los cambios tecnológicos en los talleres o fábricas manuales. Otra forma a partir de 1896, fue la construcción de nuevos inmuebles o la mejora de edificios en ruinas, que mejoraran un determinado espacio en decadencia, con lo que podían evitar el pago de impuestos según el monto de las mejoras, ocasión que aprovecharon los comerciantes para hacer almacenes o instalar fábricas.

La segunda forma o la evasión ilegal, fue una práctica arraigada debido a los altos impuestos, aún bajo el riesgo de tener que pagar multas cuando los descubrieron, sobre todo por contrabando en las garitas. Lo cierto es que la participación de los empleados de rentas en estas actividades, permitió un campo de acción muy amplio para los infractores. El contrabando disminuyó durante el Porfiriato por la vigilancia del gobierno y al desaparecer las garitas con la sustitución de las alcabalas por otros impuestos. Pero los contribuyentes idearon nuevas tácticas

---

[7] TÉLLEZ Y BRITO, “La Hacienda”, p. 234.

para evadir el pago de impuestos, parcial o totalmente, como ocultar los verdaderos montos de las ventas, lo que lleva a concluir que las multas no desalentaron este comportamiento.

Esta ilegalidad también se generó por la disparidad de las cuotas asignadas a comerciantes con las mismas características, pues prevalecieron algunas prácticas inequitativas por la cercanía que algunos tenían con quienes establecían estas cuotas. Es cierto que la mayoría de los impuestos que recayeron sobre el comercio fueron traspasados al consumidor en los precios, pero éstos fueron mayores que los pagados por las propiedades agrícolas o urbanas, o la misma industria, que gozó de algunas exenciones en la introducción de las materias primas y por el uso de maquinaria más moderna.

Hubo constantes quejas y tensiones conforme se fue ajustando la política fiscal, referente a lo acertado o perjudicial de ciertos impuestos, pero también opiniones encontradas entre los comerciantes de las localidades; como entre los pequeños y grandes, pues se veían afectados en proporción a su capital y no a sus ganancias. Esto llevó a que se buscaran medidas para poder evadir el pago de impuestos, ya fuera por medio del contrabando, cambiando de lugar los expendios, registrando menos ventas de las obtenidas o pidiendo la condonación de los mismos.

Los comerciantes cuestionaron la aplicación de los impuestos sobre todo en: los procedimientos para determinar las cuotas y disparidad entre lo aportado por uno y otro, pues los agentes económicos estaban informados, atentos a los procesos de creación o modificación de los impuestos para impugnar lo inaplicable o injusto, antes de tener que enfrentarse a la práctica de las leyes hacendarias. Un error del sistema fiscal del Porfiriato fue que varios impuestos se cobraron antes de obtener las ganancias, cuando no se disponía del capital o no se conocían las utilidades netas, por ejemplo la cuota del impuesto sobre ventas solo se podía ajustar cada año fiscal, cuando las cuotas de otros impuestos se cambiaron siempre que la petición del contribuyente se consideró válida. Esto desgastó el patrimonio comercial o impidió que se ampliara. Si no contaron con exenciones o tarifas bajas, los comerciantes pagaron más impuestos con la reestructuración que hubo a mediados del Porfiriato, así lo muestran algunos casos de comerciantes que evaluaron los impuestos pagados antes y después de la abolición de las alcabalas.

Por lo que se refiere a nuestro caso de estudio, no concordamos completamente con la idea de que el capital extranjero fue el factor que dinamizó y unificó el mercado interno, pues los capitales, sobre todo comerciales, fueron fundamentales para alentar la industria liviana y la

agricultura, e incluso la minería, así como otros servicios básicos en Guanajuato. Tal vez esto fue así porque el estado no se especializó en cultivos para el mercado extranjero. Como ya se afirmó, la reinversión de las ganancias comerciales en diferentes áreas productivas permitió alentar el espíritu emprendedor junto con las redes económicas que se crearon, como lo han asegurado otros historiadores.[8] En este sentido, la industria, en parte promovida por el capital comercial, fue uno de los principales factores para el crecimiento económico en Guanajuato. En este ámbito destacaron los textiles y productos de cuero.

El paso de las dos principales vías férreas por el estado influyó para conectar más al mercado local con la ciudad de México y el norte. Al transitar por varios de los municipios económicamente más importantes, permitieron a los empresarios extraer sus mercancías a bajos costos y movilizarlas a diferentes partes del país, aprovechando sus ventajas comparativas. Ya Sandra Kuntz[9] ha analizado la relevancia de la carga del Ferrocarril Central en las estaciones de Guanajuato, a lo que faltaría agregar el origen y destino de los embarques del Ferrocarril Nacional.

La estabilidad política y el mejor control del gobierno propiciaron una mayor atracción de inversiones y la ampliación de ciertas áreas productivas para sustituir algunas importaciones, debido a la integración del mercado nacional. Guanajuato fue un estado atractivo para la inversión de capitales de otras regiones, los cuales, junto con los locales, generaron una variedad de bienes y el establecimiento de amplias redes comerciales, más allá de la demarcación local. Brading y Tutino han propuesto que la zona del Bajío era un mercado regional integrado para fines del siglo XVIII y mediados del XIX, por lo que se puede pensar que para el Porfiriato logró cohesionarse, extender su influencia y sus transacciones a espacios más lejanos, de forma más constante y con mayor cantidad de mercancías. Esto no puede aplicarse a la zona norte del estado, pues ésta tuvo un desempeño comercial menor en relación al que generaba la producción industrial y agrícola del centro y del sur.

Estas circunstancias propiciaron que hubiera una gran variedad de comerciantes en Guanajuato, dedicados a la venta de diferentes mercancías; en establecimientos variados como almacenes, tiendas, tendajones, plazas o como ambulantes. El crecimiento en la producción y diversificación de las mercancías permitió crear un entramado muy amplio de agentes

---

[8] CERUTTI, HABER, GAMBOA, etc.
[9] KUNTZ, *Empresa.*

comerciales en el estado, donde las mujeres tuvieron importancia en las ventas al menudeo o como capitalistas en algunas tiendas, pero no como grandes comerciantes.

Con los ajustes institucionales, los fiscales y el desarrollo económico del estado, la dinámica de la empresa comercial tuvo que adecuarse a los cambios del mercado, pero también contribuyó a cohesionarlo. La organización por medio de contratos les permitió marcar las pautas generales a seguir, pero también les dio la libertad de adaptarse al proceso de modernización porfiriana. El registro de una compañía comercial implicaba crear una personalidad jurídica, en la que los intereses e ideales de varios individuos se unificaban, al fijar los derechos y las obligaciones para lograr un fin comercial. Al constituirse una sociedad, se aceptaba una regulación al interior y al exterior, así como las estrategias personales para actuar y realizar los negocios. La falta del registro de un contrato ante un notario no impidió tener capacidad jurídica y responder ante otros agentes comerciales o particulares, pero a partir de 1884 fue obligatorio, a fin de brindar seguridad y justicia ante los tribunales. Esta obligatoriedad no se aplicó a los comerciantes que no constituyeron sociedad.

La diferencia de crear una sociedad en comandita, en nombre colectivo o por acciones, radicó en la forma personal en que se administraron las dos primeras, mientras que la sociedad anónima dependió de un grupo gerencial que no incluyó a todos los socios. Las tres podían ser de responsabilidad limitada, sobre todo después del Código de comercio de 1884, lo que salvaguardó los intereses particulares de los socios. En una sociedad en comandita o nombre colectivo, la entrada o salida de un socio permitía cambiar las cláusulas del contrato, sobre todo para sortear los problemas que tuviera alguno de ellos y que pudieran influir en el devenir de la compañía, no así en la sociedad por acciones; en esta los socios se debían apegar a los estatutos establecidos y a las decisiones que se tomaban por la mayoría.

En ningún tipo de compañía se limitó la inserción de socios, ni por la edad, ni por el género, ya fueran nacionales o extranjeros; esto permitió transmitir los saberes y experiencias previas para mejorar las actividades mercantiles. Hubo una apertura que dio dinamismo a los accionistas al compartir intereses, incluso con la muerte de un socio, pues se podía continuar la compañía con los herederos. Cada socio desarrolló ciertas capacidades y estrategias para actuar en el mercado, algunas tiendas llegaron a compartirlas con el intercambio de socios o con la enseñanza a empleados y asociados, que luego se independizaron y abrieron las propias.

Varias de las compañías comerciales prohibieron a sus socios retirar las ganancias mientras durara la sociedad, para que se capitalizaran constantemente. También las compañías de las otras actividades productivas aumentaron su capital conforme progresaron los negocios, algunas lograron conjuntar la producción con la comercialización al mayoreo y menudeo. Detrás de la organización de la empresa estaba el interés por ampliar su mercado y clientes potenciales, así como los productos a vender. Los socios, tanto los industriales como los capitalistas, realizaban estas actividades para ensanchar los vínculos económicos, pues estaban involucrados directamente en la toma de decisiones y la gestión de la empresa.

Los comerciantes que no quisieron asociarse tal vez temieron compartir sus conocimientos o no tenían confianza en las alianzas, al perder voz en la toma de decisiones, la organización o la compraventa. Tanto las compañías como los comerciantes individuales buscaron un objetivo específico, lograr más ventas y un negocio próspero. Podía ser mediante la venta de mercancías diversas, como la panadería, ferretería o ropa, que implicó hacer inversiones diferenciadas, como la organización y búsqueda de clientes, pues el pan había que venderlo diario, mientras que la ropa se hacía de forma más esporádica.

Destacó la adaptabilidad, flexibilidad y dominio de algunas empresas, pero también la desaparición de otras o la reconfiguración de los socios para adaptarse al contexto porfiriano, en el que no todas las historias fueron de éxito, sino que hubo también fracasos que se debieron a veces a las limitaciones autoimpuestas en los contratos. Ciertas compañías comerciales siguieron siendo de tipo familiar, otras entre connacionales y unas más entre nacionales y extranjeros, lo que permitió mantener una variedad de formas de hacer las cosas. La mayoría de las empresas comerciales tuvo pocos socios, aún con la inversión de grandes capitales y la mayoría se concentró en un espacio local.

No obstante, en ocasiones los comerciantes de Guanajuato invirtieron con conocidos de otros estados. Así, estas compañías lograron dominar un mercado local o estatal, al tener varias sucursales o revender a comerciantes de otras ciudades. Solo la influencia de algunos empresarios logró establecerse en el ámbito nacional y en un par de casos se conectaron con el internacional, a diferencia de otras entidades, donde hubo una mayor conexión de los empresarios locales con sus connacionales de otros países.[10]

---

[10] Como en Guadalajara o la Ciudad de México. VALERIO, *Los barcelonnettes*, p. 164.

Destacaron los comerciantes que tenían más habilidades y vínculos económicos para ejercer su profesión. Sobre todo en las grandes empresas, quienes lograron un alto reconocimiento en la sociedad por sus habilidades comerciales, empresariales, políticas y sociales. Los comerciantes que más destacaron lo hicieron por la diversificación del capital mercantil, así como la ampliación de sus redes a nuevos mercados, a más proveedores y a diferentes clientes, donde los vínculos económicos fueron fundamentales para lograrlo. Estos comerciantes también fueron guías y apoyaron el aprendizaje de nuevos socios, en ocasiones familiares, para luego traspasarles las tiendas cuando decidieran retirarse del negocio. Por otro lado, hubo comerciantes con características tradicionales, sin comprometerse en grandes negocios ni diversificar su capital, prohibiéndolo en los contratos, cuyos vínculos fueron menos duraderos o frágiles, al cambiar de socios, restringir el número de clientes posibles o no reinvertir sus ganancias.

Las diferentes casas comerciales, pequeñas y grandes, se brindaron varios tipos de servicios, ya fuera con la venta de mercancías, ayudando a resolver los conflictos como árbitros, o respaldando alguna acción para pedir rebajas o eliminación de los impuestos. Como en Guanajuato, en otros estados hubo una permanencia de ciertas tiendas, aún con la reconfiguración de algún socio que aportó capital o conocimientos, lo que contribuyó a cambiar las estrategias de compra, venta u oferta de bienes. Las casas comerciales más importantes buscaron ubicarse en las principales calles de las poblaciones analizadas, para atraer más clientela y aumentar sus ganancias. Buscaron edificios óptimos para remodelarlos y adaptarlos a las nuevas tendencias de venta, con escaparates, espacios amplios y atractivos para los clientes, donde la ayuda de los socios o dependientes fue fundamental para atraer al público o convencerlo de hacer una compra.

Cuando la forma de hacer las cosas funcionó, hubo un reparto igualitario de ganancias, como de interés por reinvertir los capitales para mejorar la situación de la empresa. Pero cuando hubo un mal uso de la razón social, se generaron problemas y se expulsó al culpable de la tienda. Esto provocó en ocasiones el término del contrato, pero no siempre la disolución de la empresa, la cual mantuvo los servicios y responsabilidades anteriores, así como las redes con productores o clientes. Esto permitió que las compañías sobrevivieran varios años.

Las redes más comunes entre los comerciantes fueron financieras, relacionadas con la compraventa de bienes. El crédito funcionó con base en la confianza, pues las casas comerciales casi siempre tenían deudas con los proveedores y por parte de los clientes, lo que reforzó los

vínculos comerciales al aumentar las posibilidades de los intercambios, aunque con algunos riesgos, cuando no se lograron cobrar las deudas. Se entablaron relaciones crediticias en todo el país y con el extranjero, ya fuera mediante letras de cambio o por el financiamiento de productos, lo que permitió que circularan más bienes de los que era posible si se exigía el pago de contado.

En las casas comerciales fueron fundamentales las redes para afrontar dificultades, para aprender, así como para obtener beneficios, ya fuera por préstamos, para crear más y mejores negocios, o ampliar los vínculos de comercialización y de producción. Gracias a las redes, aquellos que se encontraban separados por tener diferentes sucursales, no limitaron su actuar ni esto impidió su crecimiento. Para mantener estos vínculos mercantiles, era necesario cumplir los contratos, así como los acuerdos con los socios y los demás agentes económicos.

Esto no siempre se pudo, por las condiciones económicas cambiantes, por la diferencia de intereses de los socios, por la falta de capital o de pago de los créditos. Esto significó una ruptura y reconfiguración de las redes comerciales, para adaptarse al mercado y a las condiciones socioeconómicas. Los diferentes problemas que afrontaron los comerciantes, las empresas o los clientes impactaron en las actividades mercantiles, incluso las políticas públicas y fiscales. El poder sortear los problemas que se les presentaban también fue una forma de aprender o crear nuevas redes para comenzar otro tipo de alianzas o reforzar las ya pactadas, sobre todo con la familia o amigos que los respaldaron para salir adelante con sus negocios.

El cambio tecnológico no importó mucho al interior de las empresas comerciales, como sí sucedió en otras actividades económicas, pero sí influyeron los adelantos de transportes y comunicaciones, que permitieron agilizar o tener más certeza sobre los intercambios mercantiles. Es difícil hablar de concurrencia comercial al no tener datos cuantificables, pero se cree que la hubo en las diferentes entidades del estado, debido a que había una diversidad de tiendas, de diferentes tamaños, que entraban y salían del mercado. Ello se debió a la forma de organización, a las estrategias y acuerdos contractuales, así como a los vínculos con la sociedad.

Cada nuevo negocio en que incursionaron o cada transacción que hicieron los comerciantes, era un experimento que ofrecía ciertos beneficios, acceso a más información y a más nodos sociales y económicos que les permitieron ascender en su carrera mercantil. Los factores que determinaron el éxito o fracaso de un comerciante, se ponían en juego cada vez que se adquirían o daban mercancías a crédito; con la salida o entrada de un socio; con el traspaso de tiendas que quebraron; o al diversificar sus actividades.

Las compañías o agentes comerciales que participaron en las diferentes actividades productivas de Guanajuato, fomentaron el desarrollo económico y la modernización del estado. Estas inversiones fueron respaldadas por las redes económicas, y en menor medida por las políticas y sociales. Ya fuera que participaran de forma individual o en compañía, movilizaron recursos por medio de la compra de bienes, la diversificación de la cartera accionaria, al dar empleo, o al pedir u otorgar préstamos. Todo ello multiplicó las oportunidades y ganancias posibles.

Aunque el atraso industrial, agrícola y minero de antes de 1880 no necesariamente se debió a la falta de iniciativa de los empresarios guanajuatenses, fue a partir del Porfiriato que hubo un aumento de los capitales y una mayor diversificación, que poco a poco disminuyó los problemas de la economía local. Cuando el contrato de la compañía comercial permitió dedicarse a otras actividades diferentes a las de la sociedad, la elección fue variada, siempre que el trabajo no entorpeciera el desarrollo de la primera, pues en ocasiones también había prioridades en cuanto a obligaciones de los socios. Lo mejor era que la diversificación se diera en una actividad alterna o subsidiaria de la casa comercial, para repartir riesgos y ampliar las posibles ganancias.

La muestra estudiada de comerciantes, permitió observar una combinación de pequeños y grandes comerciantes con otra variedad de agentes económicos en las diversas empresas, esto implicó alianzas con una cantidad mayor de personas que las que se pudieron observar en los diferentes grafos. Esta diversidad de vínculos les permitió aprovechar las oportunidades económicas, así como tener acceso a una información más variada, a diferentes servicios, productos o actividades que beneficiaron al comercio.

En la minería destacaron pocos comerciantes, pues más bien fueron socios capitalistas, al dejar la dirección a los socios gerenciales o profesionales que había en las sociedades anónimas. Sobre todo después de 1896, que la producción comenzó a mejorar con la introducción de maquinaria y nuevos procesos, como la cianuración y la electricidad. Los comerciantes no solo participaron en la producción, sino también en la refinación, amonedación y comercialización de la plata, al tener la capacidad de reunir importantes capitales para exportar, gracias a sus redes como intermediarios.

Ligaron el hecho de poseer propiedades agrícolas con la producción de granos, frutas y hortalizas, así como de ganando para el mercado local. Esto se observó sobre todo en las ciudades de Irapuato y León, donde la cercanía de los espacios rurales permitió una

administración directa de las fincas; no así en las ciudades como Guanajuato o San Luis de la Paz, pues no había tierras cultivables cerca y no era viable producirlas directamente. Esto implicó otro tipo de redes, al rentar las propiedades, al recibirlas como pago de créditos o revenderlas. La posesión de la tierra significaba poseer un bien que les daba alguna renta, sobre todo cuando se hicieron mejoras con represas para los cultivos o poniendo una tienda para los trabajadores o habitantes cercanos. De alguna forma pasó lo mismo con la compra o adquisición de fincas urbanas, que les permitieron obtener un ingreso al rentarlas o venderlas cuando se requería liquidez para invertir en otros negocios.

Los comerciantes primero fueron acaparadores de las manufacturas elaboradas en los talleres, otorgando materias primas a crédito, para obtener los bienes y venderlos más allá del mercado local. Luego invirtieron las ganancias en empresas de bienes que ya comercializaban, algunos implementaron el uso de maquinaria especializada y moderna, gracias a que conocían la demanda y posibilidades del mercado. Aprovecharon la ampliación de los productos que se demandaban en la localidad y en los estados cercanos, así como las exenciones y políticas para alentar la industrialización de Guanajuato, lo cual se logró en gran parte debido a la inversión de los capitales comerciales, de forma directa o por préstamos. Esto conllevó asociarse con algunos agentes técnicos en el uso de la nueva maquinaria y del producto en sí. Hubo mayor especialización e innovación en las actividades y un encadenamiento de ellas, como el procesamiento de cueros y zapatos que se vendieron fuera del estado, o la producción de lana, el hilado, el tejido y la fabricación de ropa. Se conectaron más al mercado interno, sobre todo con la industria liviana.

Este crecimiento de la industria local no hubiera sido posible sin el respaldo brindado por los servicios y transportes, en los que los mismos comerciantes se interesaron al construir ferrocarriles, tranvías, poner rutas de diligencias, establecer telégrafos y teléfonos, o participar en el arreglo de algún mercado o abasto, al invertir en la banca u otorgar préstamos a particulares, ya que les generó beneficios en los diferentes negocios que emprendieron.[11] De esta forma, estuvieron mejor comunicados e informados al enviar sus mercancías a espacios más lejanos y tener la certeza de que llegaban bien.

---

[11] Valdaliso y López mencionan que en Inglaterra la inversión de capital fijo era pequeña, por eso se usaban formas de asociación tradicionales, pues solo en la banca, minería, ferrocarriles, comercio a largas distancias y algunos servicios públicos, la inversión era mayor. VALDALISO Y LÓPEZ, *Historia*, p. 194.

La injerencia en diversas actividades, así como su participación en una variedad de contratos o sociedades de carácter económico, junto con la experiencia personal, permitieron a los comerciantes obtener ganancias, si no económicas, sí en conocimientos, clientes o vínculos económicos para participar en otro tipo de negocios. En ocasiones no intervinieron en la gestión de las empresas, sino que solo invirtieron capital, pero la mayoría de las veces de forma cercana y con vigilancia constante para alentar el crecimiento de las empresas y reconfigurar las alianzas. La variedad de las empresas en que incursionaron los empresarios permitió desarrollar la economía en general, al movilizar capitales y mayor cantidad de bienes para intercambiar.

Con el tiempo los empresarios se enfocaron en la actividad más bonancible o en la que mejor conocían, de acuerdo a sus capacidades personales y a las condiciones demandantes del mercado. De esa forma establecieron redes importantes de intercambio en el estado y en el país, y generaron cambios en los modos de producción. Entre los comerciantes que hicieron de Guanajuato su centro de actividades, resaltaron algunos de ellos, pero no hubieran logrado ascender sin la participación de los que se quedaron en el camino o no lograron tener una mejor posición económica. Aquellos comerciantes que más se interconectaron o diversificaron su capital tuvieron éxito, debido a su mayor conectividad y al disminuir riesgos en las diversas empresas donde invirtieron.

Algunos comerciantes hicieron malas elecciones, lo que los llevó a ser sancionados por sus acreedores o sus clientes. Había cierta credibilidad en las leyes para la resolución de problemas, pero era más viable, menos costoso y más rápido usar árbitros amigables para demandar el pago de algún crédito mercantil o civil, pues la mayoría de las compañías así lo estipularon. Hizo falta a los comerciantes la modernización de los procesos judiciales, porque los comerciantes desistieron de ellos o los abandonaron para llegar a acuerdos extrajudiciales, donde se ahorraba tiempo y dinero. En general, se cree que se enfrentaron a una gran cantidad de problemas mercantiles, pero también de formas para resolverlos, lo que les brindó la oportunidad de arriesgarse, crear nuevas formas de organizar los negocios y reconfigurar sus redes.

Se generaron problemas con los transportistas, productores, acreedores, deudores o clientes, esto se observa en la dinámica comercial de Guanajuato, pues no todas las transacciones fueron benéficas o fáciles. El hecho de estar respaldados para resolver los problemas, ya fuera por medio de representantes, empleados, amigos o la familia, fue fundamental para recuperarse o

salir airosos ante las vicisitudes de las actividades económicas. Esto generó una reconfiguración constante de las redes mercantiles.

El capital comercial tuvo un papel relevante para estimular la economía de finales del siglo XIX y principios del XX por el crecimiento económico sostenido del Porfiriato;[12] permitió acercarse al modelo de desarrollo capitalista, aunque no se puede asegurar que Guanajuato logró un crecimiento tan importante como el norte del país. En el estado, el capital comercial respaldó a la minería, a la industria, a la agricultura, a la adquisición de inmuebles y a la dotación de servicios por medio de préstamos, con la inversión o la creación de compañías más variadas. Cada una de las actividades realizadas por los comerciantes tuvo un efecto multiplicador, algunos con más o menos ganancias, donde daban empleo y generaban una cierta derrama económica en la entidad. Los comerciantes lograron establecer una amplia red de intercambio, que, junto con los otros agentes económicos, contribuyó a modernizar al estado de Guanajuato; esto no significó que todas las empresas en que invirtieron funcionaron y se mantuvieron durante el Porfiriato, mucho menos que los efectos multiplicadores se reflejaron en todo el estado; pero sí que su participación fue fundamental para lograr estos adelantos económicos.

[12] Esto permitió a México converger con algunas economías latinoamericanas. KUNTZ, *Historia*, p. 795.

Anexo 1. Exenciones fiscales para el fomento de la industria y el comercio

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
3 noviembre 1906	Dr. Patricio Bravo	Molino de nixtamal	Abasolo	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
14 abril 1903	Francisco Pineda	Molino de nixtamal	Acámbaro	Patente	5 años	No se había explotado en 1908	
2 mayo 1907	Antonio H. Errejón	Molino de nixtamal	Acámbaro	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
26 febrero 1908	Basilio Verdague	Instalación eléctrica telefónica	Acámbaro	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 octubre 1901	Juan Bautista Gallardo	Molino de nixtamal y máquina de aserrar	Acámbaro	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
12 julio 1907	Pedro Palacios	Molino de nixtamal	Apaseo	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
3 septiembre 1910	Víctor Van de Gynde	Fábrica de mantequilla y queso	Apaseo	Patente y ventas	5 años	Establecida, sin más datos	
30 mayo 1906	Regino Cabrera	Fábrica de aguas gaseosas y medicinales	Apaseo	Patente y ventas	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
24 febrero 1908	Juan Guerra y Carpio	Fábrica de ropa	Celaya	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Electricidad
22 mayo 1900	Compañía	Alumbrado eléctrico	Celaya	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
26 junio 1907	Silas F. Gilmore y John C. Crosby	Cinco molinos de nixtamal	Celaya	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
12 abril 1899	Jacques, Alanís y Cía.	Fábrica de bonetería La Esperanza	Celaya	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Vapor
10 agosto 1907	José Casanova	Fábrica de jabón	Celaya	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
3 junio 1903	Florencio Regla y Cía.	Fábrica de toneles	Celaya	Patente y ventas al por mayor	5 años	No se estableció	Vapor
2 mayo 1907	John C. Crosby y Silas F. Gilmore	Molino de nixtamal	Celaya	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
1 diciembre 1885	Eusebio González	Fábrica de mantas	Celaya	Aduanas y municipales	1 año	Establecida, 26 mayo 1886 prorroga	
13 julio 1899	Genaro Sañudo y Cía.	Fábrica de bonetería La Unión	Celaya	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	Clausuró en mayo 1900	
21 febrero 1908	Buenaventura Miranda	Fábrica de aguas gaseosas	Celaya	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
22 julio 1903	Salvador Acevedo	Fábrica de jabón	Celaya	Predial y patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
22 mayo 1900	Compañía de luz eléctrica	Planta de alumbrado eléctrico	Celaya	Del estado y municipal	5 años	22 mayo 1905 se prorrogó 5 años	
22 mayo 1905	Alfredo Fink	Fábrica de hielo	Celaya	Patente y ventas	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
26 junio 1900	Manuel, Francisco y María Dolores Delgado	Fábrica de ladrillo	Celaya	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
27 julio 1899	José Casanova y Ortega Compañía	Fábrica de alcohol de maíz La Bética	Celaya	Predial, patente y ventas al por mayor	3 años	28 diciembre 1904, 30 septiembre 1905, 10 febrero 1906 y 7 julio 1910 obtuvo prórroga	
27 marzo 1906	Ramón Astarloa	Fábrica de mantequilla y derivados de leche	Celaya	Patente y ventas	5 años	Se trasladó a Apaseo, prorrogó el 27 mayo 1910	
29 mayo 1907	Ing. Alejandro Brambila	Dos molinos de nixtamal	Celaya	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
3 octubre 1900	Ulises Bezaury	Fábrica de whisky y alcohol de maíz La Favorita	Celaya	Predial, patente y ventas al por mayor	10, 5 y 3 años	prorrogó hasta el 7 enero 1910 la exención a ventas al por mayor	
31 octubre 1900	J. D. Kittrell y Cía.	Fábrica de aguas gaseosas	Celaya	Del estado y municipal	5 años	Traspasó a la Sociedad Celaya Butthing y Co. y 2 septiembre 1905 prorrogó 5 años	
4 mayo 1906	Ulises Bezaury	Fábrica de ácido carbónico, alcohol, hojalatas, salvado, levadura, diastasas y aceite vegetal La Internacional S.A.	Celaya	Predial, Patente y ventas	5 años	24 diciembre 1909 se exenta predial y patente también	
6 abril 1909	Damaso Ramos	Talleres de encuadernación, imprenta y rayados	Celaya	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 julio 1910	Augusto Veyan	Fábrica La Favorita de alcoholes de maíz, whiskey, vinos y licores, ácido carbónico, aceite, salvado, levadura y diastasas	Celaya	Predial, patente y ventas al por mayor	4 años	Establecida, sin más datos	
13 diciembre 1900	Charles J. Wimple	Fábrica de galletas	Celaya o León	Predial, patente y ventas al por mayor	10 y 5 años	No hay más datos sobre la concesión	Electricidad
12 mayo 1908	Ing. Manuel Truchuelo	Fábrica de productos químicos y de farmacia	Hacienda de Castro, Celaya	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
12 noviembre 1908	Caballero Hermanos	Molino de nixtamal	Rincón de Tamayo, Celaya	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
11 agosto 1906	Compañía de luz eléctrica de Celaya S. A. Lic. Manuel Canchola	Luz eléctrica y fuerza motriz	Celaya, Salamanca, Irapuato, Cortázar, Apaseo y Valle de Santiago	Del estado y municipal	5 años	Establecida, sin más datos	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
15 agosto 1908	Eugenio Flores	Molino de nixtamal	Chamacuero de Comonfort	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
10 octubre 1908	Román Barrera	Molino de nixtamal	Chamacuero de Comonfort	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
21 julio 1908	Fernando y Francisco Caballero y Oliden	Luz eléctrica y fuerza motriz	Chamacuero de Comonfort	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
18 diciembre 1909	José Jesús Quesada	Molino de nixtamal	Soria, Chamacuero de Comonfort	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
24 diciembre 1912	Sebastián Aguirre	Luz eléctrica	Ciudad González	Del estado y municipal	10 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
29 octubre 1904	Cipriano Espinosa	Molino de nixtamal	Ciudad González	Patente	5 años	No se había explotado en 1908	Vapor
14 diciembre 1904	José F. Escalante	Molino de nixtamal El Progreso	Ciudad Manuel Doblado	Patente	5 años	16 diciembre 1909 se prorrogó 5 años	Electricidad
3 septiembre 1908	Alejandro Gutiérrez Pacheco	Fábrica de aguas gaseosas	Ciudad Manuel Doblado	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
30 agosto 1909	Ángel Bueno y Adolfo García	Molino de nixtamal	Ciudad Porfirio Díaz	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
5 marzo 1906	Agapito Silva	Molino de nixtamal	Ciudad Porfirio Díaz	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
25 octubre 1907	Antonio Huerta	Molino de nixtamal	Dolores Hidalgo	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
28 enero 1908	Refugio M. del Campo y de Galván	Molino de nixtamal	Dolores Hidalgo	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
9 enero 1905	Manuel M. Barroso	Molino de nixtamal	Dolores Hidalgo	Patente	5 años	Clausuró 1 mayo 1906	
17 mayo 1899	Guillermo Solís	Molino de nixtamal	Estado	Patente	5 años	No se usó la concesión	
19 septiembre 1908	Jorge Brinckman Senior	Molinos de harina de nixtamal	Estado	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
18 febrero 1898	Alcázar y Castelazo	Fábrica de hielo	Guanajuato	Del estado y municipal	5 años	Clausuró 28 de octubre 1899	Vapor
21 enero 1899	Llaguno y Tejada S.E.C.	Fábrica de medias	Guanajuato	Predial y ventas al por mayor	5 años	No se estableció	Vapor
1 marzo 1903	José A. Schmidt y Somerville	Fábrica de aguas minerales Apollinaris	Guanajuato	Patente y ventas al por menor	5 años	Clausuró	
10 julio 1908	Clemente Altamira	Molino de nixtamal	Guanajuato	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
11 noviembre 1907	Alberto y Jorge Ávila	Fábrica de pastas	Guanajuato	Patente y ventas al por mayor	8 años	No hay más datos sobre la concesión	
12 junio 1907	Andrew Ennis	Fundición de fierro y manufacturas de lámina Guanajuato Iron Wokes	Guanajuato	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
14 diciembre 1909	Arturo J. Elián	Fábrica de purificar agua por electrolisis	Guanajuato	Patente y ventas	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
16 abril 1906	José M. Alas	Molino de nixtamal	Guanajuato	Patente	5 años	No se estableció	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
19 octubre 1907	Lic. Enrique Contreras	Fábrica de aguas minerales	Guanajuato	Del estado y municipal	5 años	No se había explotado en 1908	
23 mayo 1906	Eduardo Baker Watson	Fábrica de hielo	Guanajuato	Patente y ventas al por mayor	5 años	No se estableció	
30 diciembre 1902	Francisco J. Rubio y Fernando de la Fuente	Fábrica de productos químicos y medicinas, alcoholes y perfumería	Guanajuato	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No se estableció	
30 junio 1899	Petronilo Guevara	Fábrica de romanas El Sol	Guanajuato	Del estado y municipal	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
31 agosto 1903	Santiago F. Franco	Molino de nixtamal	Guanajuato	Patente	5 años	No se estableció	
4 abril 1898	Aurelio Urbizu	Fábrica de bebidas gaseosas, medicinas y vinos	Guanajuato	Del estado y municipal	5 años	17 julio 1901, 17 julio 1905 se prorrogó 5 años	
5 noviembre 1902	Saavedra y Cantoya	Fábrica de muebles y aparatos eléctricos	Guanajuato	Del estado y municipal	5 años	Clausuró en enero 1903	
6 marzo 1907	General Douglas Gibson	Fábrica de hielo	Guanajuato	Patente y ventas al por mayor	6 años	No hay más datos sobre la concesión	
9 mayo 1902	Eduardo Aguirre	Fotograbado y fábrica de sobres	Guanajuato	Del estado y municipal	5 años	15 de agosto 1907 se amplió a 10 años la concesión	
10 enero 1907	Jacoba Marmolejo viuda de Alcocer	Fábrica de tortillas	Guanajuato y León	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
1 julio 1908	José Guerrero Salas	Molino de nixtamal	La Luz, Guanajuato	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
17 marzo 1909	Mauricio Romero y Miguel Sanabria	Fábrica de aguas gaseosas	Monte de San Nicolás, Guanajuato	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
26 agosto 1909	Victoria Alvarado	Molino de nixtamal	Santa Rosa, Guanajuato	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
10 mayo 1902	Ricardo A. Barkley Ward y Cía.	Fábrica de pintura, barnices, albayalde y betún	Irapuato	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Electricidad
18 febrero 1898	Enrique del Moral, Miguel C. Barquín y William Simpkin	Fundición de fierro	Irapuato	Predial y patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Vapor
19 diciembre 1902	Manuel González	Molino de nixtamal	Irapuato	Patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Vapor
15 mayo 1901	Compañía de Alumbrado Eléctrico y Fuerza Motriz S.A. Melchor Ayala	Planta de alumbrado eléctrico	Irapuato	Del estado y municipal	5 años	28 junio de 1906 se prorrogó 5 años	Vapor
1 febrero 1898	E. A. Durst	Perforación de pozos y maquinaria	Irapuato	Del estado y municipal	10 años	Terminó la concesión a los 10 años	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
1 mayo 1907	George Edward Sholey Watson	Fábrica de hielo	Irapuato	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
15 abril 1908	Eugene Howard Robinson	Fábrica de hielo	Irapuato	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
15 enero 1900	Román Rivera Nieto y Alcántara Cía.	Fábrica de ladrillo de Irapuato	Irapuato	Del estado y municipal, patente	5 años	Clausuró	
16 agosto 1904	A. J. Kersting y Compañía	Laboratorio de extractos, gases, levadura, champaña y aguas gaseosas	Irapuato	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
16 agosto 1904	Carlos Eisenhut	Tenería y ramos anexos	Irapuato	Predial, patente y ventas al por menor	5 años	17 septiembre y 16 octubre 1909 prorrogó 5 años	
17 agosto 1900	Luis G. Vargas	Molino de nixtamal	Irapuato	Patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
17 diciembre 1909	José L. Fox	Fábrica de carruajes y guarniciones	Irapuato	Patente y ventas	5 años	Establecida, sin más datos	
17 febrero 1900	Román Rivera Nieto y Refugio Aguilera	Carrocería y anexas	Irapuato	Predial, patente y ventas	5 años	8 junio 1905 se prorrogó 5 años	
17 julio 1908	Luis Vieyra	Dos fábricas de hielo y una de cerveza	Irapuato	Patente y ventas al por mayor	5 años	Se establecieron las de hielo, sin más datos	
26 mayo 1908	Carlos Ludloff	Establecimiento de apicultura	Irapuato	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
5 julio 1901	Luis M. Glass y Cía.	Fábrica de pastas y pinturas, betún y grasa para calzado, aceite de linaza y levadura	Irapuato	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	25 marzo 1905 se prorrogó 5 años, 8 febrero 1906 pasó a Sociedad anónima de Miguel Gutiérrez	
6 marzo 1908	Aurelio Herrera y Cía. S. E. C.	Molino de harina de trigo	Irapuato	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
6 y 28 abril 1909	Oliva y Valdés	Fábrica de cerillos y velas esteáricas y de parafina	Irapuato	Predial, patente y ventas	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 febrero 1906	Sociedad anónima	Fábrica de pastas, galletas, almidón y barnices	Irapuato	Toda clase de impuestos	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
9 diciembre 1902	Sociedad Mutualista de panaderos	Molino de harina de trigo	Irapuato	Predial y ventas al por mayor	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
5 agosto 1902	Evaristo R. Cortés Hermanos	Fábrica de jabón El Áncora	Irapuato y Celaya	Del estado y municipal	5 años	23 marzo 1906 obtuvo prórroga por 5 años,	
17 marzo 1900	Lic. Pablo Lozada	Fábrica de dextrina de maíz y almidón	Iturbide	Predial, patente y ventas	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Electricidad o vapor
29 octubre 1907	Miguel Montes	Molino de nixtamal	Iturbide	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
22 mayo 1902	Tomás Loyola	Fábrica de hielo	Hacienda San Jerónimo, Iturbide	Predial, patente y ventas	5 años	Clausuró 12 de julio de 1902	
29 marzo 1909	Ángel López Santana	Molino de nixtamal	Jerécuaro	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
2 mayo 1907	Felipe Guerrero	Molino de nixtamal	Jerécuaro	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
10 abril 1899	Joaquín Flebbe	Fábrica de pelo para sombrero, gelatina y cola de colonia, tintorería, químicos	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	23 septiembre 1905 prorrogó 5 años	Electricidad
10 noviembre 1900 y 6 febrero 1901	Cristóbal Hernández	Fabricación de alcohol	León	Predial, patente y ventas al por mayor	10 años	No se usó la concesión	Electricidad
23 mayo 1900	José Luis de la Vega	Fabricación de calzado	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	Clausuró en noviembre 1900	Electricidad
6 julio 1903	Enrique C. Asseburg	Refrigeración y fábricas de hielo	León	Predial y ventas al por mayor	5 años	No se había explotado en 1908	Electricidad
17 octubre 1907	Miguel E. Padilla	Fábrica de alcohol de maíz y otros cereales	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
24 junio 1898	Llaguno y Tejada	Fábrica de cajas de cartón	León	Predial, patente y ventas al por menor	5 años	No se estableció	Vapor
10 enero 1900	Salvador C. Vázquez	Molino de aceite	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	14 abril 1903 se prorrogó 5 años	Vapor
13 julio 1899	La Hormiga S.A.	Tenería y artículos de zapatería	León	Del estado y municipal	5 años	6 enero 1906 se prorrogó 5 años.	Vapor
10 abril 1902	Salvador Artola	Tres molino de nixtamal	León	Predial y patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Vapor
1 diciembre 1897	Zieglersky y Wiechers	Fábrica de cintas	León	Del estado y municipal	10 años	Terminó la concesión a los 10 años	
1 julio 1903	Juan P. Nicholopulus	Fábrica de aguas gaseosas San Francisco S.A.	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	Matriz en Torreón	
10 abril 1899	Bernardo Schneider	Fábrica sombreros de pelo y lana, cordones, galones, gelatina y cola de colonia y productos químicos	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	2 de julio de 1904, se prorrogó 5 años	
13 diciembre 1887	Rembez y Bezaury	Compañía Manufacturera de León, fábrica de carruajes y muebles	León	Patente, aduanas y municipales a materias primas	4 años	17 diciembre 1889 se prorroga 4 años	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
11 julio 1907	Benito Pérez	Fábrica de cinta corriente para calzado	León	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
13 julio 1909	Leopoldo Palacio	Fábrica de camas de fierro, latón y tambores de alambre	León	Del estado y municipal	5 años	Establecida, sin más datos	
14 octubre 1901	Fernando Z. Palacio	Taller para platear, dorar y niquelar	León	Predial y patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
15 octubre 1901	Lic. Enrique Contreras	Molino de nixtamal y chocolate	León	Predial y patente	5 años	No se usó la concesión	
17 noviembre 1898	Rafael Portillo	Planta de alumbrado eléctrico	León	Del estado y municipal	5 años	26 septiembre 1904 se prorrogó 5 años	
18 febrero 1898	F. Kiliam y Cía.	Fabricación de cerveza y hielo	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	1 julio 1903 se prorrogó 5 años	
18 julio 1899	Francisco G. Valdivia, Rigoberto y Elías López	Fábrica de empaques y construcciones de madera	León	Predial, patente y ventas al por menor	5 años	No se estableció	
2 mayo 1902	Jesús Rodríguez	Fábrica de ladrillo comprimido, molduras para cornisa y artefactos de barro	León	Predial y patente	5 años	No se usó la concesión	
21 enero y 3 octubre 1899	Manuel Tejada y Llaguno S. E. C.	Fábrica de medias	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No se estableció	
23 agosto 1903	Ricardo G. Aguilar	Fábrica de jabón	León	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
24 diciembre 1900	Bonifacio Juárez	Agencia de colocaciones	León	Patente	5 años	No se estableció	
28 febrero 1901	Ricardo Zieglersky	Fabrica de tejidos	León	Del estado y municipal	5 años	No se estableció	
29 de octubre 1900	Rafael Portillo	Fabricación de almidón	León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No se estableció	
29 marzo, 6 y 31 mayo 1906	Oliva y García	Fábrica de cerillos y velas esteáricas y de parafina	León	Patente y ventas	5 años	Establecida, sin más datos	
29 septiembre 1906	Enrique Ezequiel Obregón	Fábrica de chocolate	León	Patente	5 años	Establecida, sin más datos	
3 mayo 1902	Leo Fleishman y Cía.	Fábrica de aguas gaseosas y minerales La Favorita	León	Predial, patente y ventas al por menor	5 años	18 de abril de 1907 obtuvo prórroga por 5 años	
3 octubre 1899	Librado López	Molino de nixtamal	León	Patente	5 años	No se estableció	
30 abril 1907	Leowenberg y Wisbrun	Fábrica de ropa	León	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
31 mayo 1887	Ildefonso Portillo	Fábrica de jabón La Bienvenida	León	Aduanas y municipales a materias primas	Siempre	Establecida, sin más datos	
31 octubre 1899	Antonio Madrazo	Fábrica de cartón	León	Del estado y municipal	5 años	29 octubre 1900 se amplió a 10 años	
4 julio 1907	Cristóbal Hernández	Fábrica de máquinas para extraer agua	León	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
5 noviembre 1902	Ezequiel Hernández	Molino de nixtamal	León	Patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
7 febrero 1902	Jesús de la Parra Sucesores	Fábrica de chocolates	León	Predial y patente	5 años	No se usó la concesión	
7 junio 1909	Gilberto Arteaga, Sucesores de Bernardo Schneider S.C.	Molino de nixtamal	León	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 octubre 1898	Tomás Fragoso	Fábrica de ladrillo	León	Patente y ventas	5 años	No se usó la concesión	
9 enero 1906	Bernardo Schneider	Fábrica de sombreros de pelo y lana y de adornos para sombreros	León	Patente y ventas	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
9 junio 1899	Leopoldo Palacio	Fábrica de papel lija	León	Del estado y municipal	5 años	No se estableció	
9 marzo 1903	Alberto Guerra	Fundición para construcción de trituradoras de rastrojo, máquinas para sacar agua y molinos de nixtamal de su invención	León	Del estado y municipal	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
9 septiembre 1907	Rafael Chávez Valdivia	Fábrica de harina nacional	León	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
11 abril 1908	Faustino Castillo	Fábrica de aguas gaseosas	Moroleón	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
21 noviembre 1906	Francisco López Ortega	Molino de nixtamal, taller de mecánica y baños	Moroleón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
27 junio 1903	Ildefonso Martínez	Molino de nixtamal y taller de carpintería	Moroleón	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 noviembre 1902	Newby y Cendejas	Fábrica de mechas incandescen-tes de gas	Pénjamo	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No se usó la concesión	
29 mayo 1907	José Salas	Molino de nixtamal	Purísima del Rincón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
6 marzo 1906	Salvador Montes	Molino de nixtamal	Purísima del Rincón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
7 agosto 1899	Apolonio Garcidueñas	Fábrica de jabón	Salamanca	Predial y patente	10 años	Clausuró 30 agosto 1902	Electricidad
16 octubre 1907	Jorge S. Herbert	Instalación de teléfonos	Salamanca	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
3 marzo 1910	Lic. Salvador Puente	Fábrica de hielo	Salamanca	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
6 septiembre 1902	Antonia Madrid de Santander	Molino de nixtamal y fábrica de pastas	Salamanca	Predial, Patente y ventas al por mayor	5 años	Clausuró 30 septiembre 1902	
13 diciembre 1908	Martín Arredondo	Molino de nixtamal	Salvatierra	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Electricidad
22 febrero 1908	Martín Arredondo	Molino de nixtamal	Salvatierra	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
1 marzo 1905	Alberto Méndez	Molino de nixtamal	Salvatierra	Patente	5 años	Clausuró 11 mayo 1905	
7 junio 1902	Hijos de Argomedo	Planta de alumbrado eléctrico	Salvatierra	Del estado y municipal	10 años	No hay más datos sobre la concesión	
9 mayo 1908	José Olvera	Molino de nixtamal	San Francisco del Rincón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
16 enero 1906	Matías V. Montes	Molino de nixtamal	San Francisco del Rincón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
16 junio 1906	José Guadalupe Méndez	Fábrica de aguas gaseosas	San Francisco del Rincón	Del estado y municipal	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
25 noviembre 1909	Cipriano Pérez	Fábrica de escobas de palma La Industrial	San Francisco del Rincón	Patente y ventas al por menor	5 años	Establecida, sin más datos	
27 septiembre 1902	Jesús Manrique Ríos y Justiniano Terán Cía.	Molino de nixtamal	San Francisco del Rincón	Patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
29 marzo 1909	Lorenzo Rivera	Molino de nixtamal	San Francisco del Rincón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
3 diciembre 1908	Honorato Sánchez	Molino de nixtamal	San Francisco del Rincón	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
4 abril 1908	Gregorio L. Juárez	Fábrica de aguas gaseosas La Perla	San Francisco del Rincón	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
9 septiembre 1907	Justiniano Terán	Molino de nixtamal	San Francisco del Rincón	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	
16 diciembre 1877	Antonio Huerta	Molino de harina de trigo	San Luis de la Paz	Del estado y municipal	3 años	Establecido, sin más datos	
23 julio 1905	Tuelles y Soto	Molino de nixtamal	San Luis de la Paz	Patente	5 años	No se estableció	
27 junio 1910	Rafael Gamba	Fábrica de vinos tinto, jerez y naranja	San Luis de la Paz	Patente y ventas	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 junio 1906	Dolores L. viuda de Briones	Molino de nixtamal	San Luis de la Paz	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 febrero 1906	Las Filipinas, S.A. Agustín Carstens	Extracción de fibras textiles	Hacienda de Ortega, San Luis de la Paz	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Electricidad
9 mayo 1905	Domingo Hernández	Máquina de hacer tortillas	San Miguel de Allende	Patente y ventas	5 años	No se había explotado en 1908	Vapor
21 noviembre 1908	Silas F. Gilmore	Molino de nixtamal	San Miguel de Allende	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
29 mayo 1880	Alberto Malo y Francisco Moncada	Fábrica de papel	San Miguel de Allende	Del estado y municipal		No hay más datos sobre la concesión	
6 marzo 1907	Ezequiel López	Molino de nixtamal	San Miguel de Allende	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 febrero 1903	Álvarez Hermanos	Molino de maíz y olote	San Miguel de Allende	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No se había explotado en 1908	
8 abril 1910	Antonio Vivero	Molino de nixtamal	San Miguel de Allende	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	
3 julio 1908	Diego Anda	Molino de nixtamal y máquina de aserrar	Santa Cruz de Juventino Rosas	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
16 octubre 1901	James D. Elliott	Fábrica de aguas gaseosas, extracto de frutas, jarabes, Ginger Ale, cidras, perfumes, productos de tocador y medicinales	Silao	Predial y patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	Vapor
13 marzo 1909	Joaquín Ajo	Molino de nixtamal	Silao	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
14 octubre 1908	Ambrosio González	Molino de nixtamal	Silao	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	
18 diciembre 1901	José Trinidad Muñoz	Molino de nixtamal	Silao	Predial y patente	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
23 julio 1906	Enrique Valenzuela Guerrero	Molino de nixtamal	Silao	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
27 septiembre 1906	José Dulché y Cía.	Fábrica de tortillas	Silao	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
28 agosto 1908	Rodolfo de la Parra	Fábrica de aguas gaseosas	Silao	Patente y ventas al por menor	5 años	Establecida, sin más datos	
29 junio 1910	Silvestre Bravo	Fábrica de hielo	Silao	Patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
3 abril 1908	Everardo Ruiz	Fábrica de aguas gaseosas	Silao	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
3 marzo 1902	Trinidad Muñoz	Molino de aceite de higuerilla, chicalote y algodón	Silao	Predial y ventas al por mayor	5 años	Terminó la concesión a los 5 años	
30 diciembre 1909	J. Dulché y H. Daymond	Tres molinos de nixtamal	Silao	Patente	5 años	Establecidos, sin más datos	
4 junio 1902	Edmundo Ibargüengoitia	Fábrica de saponificar azúcar	Silao	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
6 junio 1908	Telésfora González de Díaz	Molino de nixtamal	Silao	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 abril 1905	Raúl Ibargüengoitia y Pablo Rocha jr. Cía.	Molino de nixtamal	Silao	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	

Fecha de concesión	Concesionarios	Clase de industria	Ubicación	Impuesto exencionado	Tiempo de la concesión	Observaciones	Movida por
17 agosto 1900	José Dulché	Tres molinos de nixtamal	Silao e Irapuato	Patente	5 años	No se usó la concesión	
8 septiembre 1910	Enrique Goerne	Fábrica de alcoholes y destilería de camote, remolacha y papa	Silao, Irapuato o León	Predial, patente y ventas al por mayor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
5 junio 1909	Nabor García	Molino de nixtamal	Tarandacuao	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	
2 mayo 1907	J. Jesús Lira	Molino de nixtamal	Tarimoro	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
25 enero 1909	Lorenzo Ortiz	Molino de nixtamal	Tarimoro	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	
24 octubre 1905	Demetrio Vallejo	Molino de nixtamal	Valle de Santiago	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Vapor
20 noviembre 1907	José M. Galván	Molino de nixtamal	Valle de Santiago	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
21 mayo1909	Teodomiro Vallejo	Fábrica de almidón	Valle de Santiago	Patente	5 años	Establecida, sin más datos	
30 diciembre 1903	Rómulo Moreno	Fábrica de cigarros	Valle de Santiago	Del estado y municipal	5 años	4 enero 1909 prorrogó 5 años	
5 agosto 1902	Roberto Gómez	Molino de nixtamal	Valle de Santiago	Patente	5 años	Cesó el 28 agosto 1902	
6 marzo 1906	Leandro Zárate	Molino de nixtamal	Valle de Santiago	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
7 mayo 1906	María Isabel R. de Slawson	Molino de nixtamal	Valle de Santiago	Patente	5 años	Establecido, sin más datos	
24 abril 1908	Ramón Vargas	Molino de nixtamal	Jaral, Valle de Santiago	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
24 julio 1909	Ernestina Robles	Molino de nixtamal	Jaral, Valle de Santiago	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
25 julio 1907	Jesús Echeverría	Molino de nixtamal	Yuriria	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	Electricidad
1 mayo 1907	Rafael López	Molino de nixtamal	Yuriria	Patente	5 años	No hay más datos sobre la concesión	
3 abril 1908	Francisco Ruiz	Fábrica de aguas gaseosas	Yuriria	Patente y ventas al por menor	5 años	No hay más datos sobre la concesión	

Fuente: *Decretos del Congreso*, sacado de los años de 1877 a 1910.

Anexo 2. Establecimientos industriales en el estado de Guanajuato, 1886-1908

Establecimientos	**1885-86**	**1890**	**1893**	**1895**	**1898**	**1904**	**1908**
Alfarería				3	4	136	**202**
Cantera				1		1	2
Carpintería		**309**		17	**33**	**240**	**307**
Carrocería o carretas		11		5	13	9	25
Cerería				8	11	5	15
Coheterías						11	
Fábrica de aguardiente	4		**16**	26	8	15	16
Fábrica de aguas gaseosas	1				3	2	30
Fábrica de almidón				1	5	1	2
Fábrica de bonetería	1					3	
Fábrica de cerillos	1	10	1	10	15	14	5
Fábrica de cerveza	3			5	13	7	9
Fábrica de fideos			**7**	12	30	20	41
Fábrica de mezcal		15	3	10		10	16
Fábrica de pólvora			2	2		1	18
Fábrica loza y cristalería	1		**8**		17	1	
Fábricas de cigarros	10	**100**	4	**37**	14	48	49
Fábricas de ladrillos					5	2	
Fábricas de sombreros		**44**		12	33	57	18
Fábricas y talleres de tejidos e hilados	5		**9**	4	27	183	13
Fundiciones		10			16	5	5
Herrerías	6			5	16	78	47
Hojalaterías		**68**			1	45	91
Jarciería	2					1	
Latonerías		10		3		9	2
Molino de caña				1	27		
Molinos de harina	10			**29**	**35**	31	10
Molinos de nixtamal						12	68
Pailas o fábrica de jabón y velas	9	**256**	**8**	**68**		48	69
Platerías		**89**		4	**48**	28	35
Pulquería						66	122
Rebocerías				26		**417**	**430**
Talabarterías				3	**50**	37	35
Taller de cerrajería						1	
Talleres de construcción y compostura de máquinas					6		
Telares				**48**		**420**	**756**
Tenerías y corambrería				**144**	**91**	**222**	**303**
Trapiches (azúcar, piloncillo)			**30**				
Zapaterías	15	**340**		**35**	**62**	**1517**	**442**
Otras industrias no especificadas (pinturas, papel, baules, naipes, pintura, doraduría)		33			3	1	
Suma	*66	1295	88	519	586	3704	3183

Nota: los establecimientos más numerosos en cada año se muestran en negrillas.

*De 1885-86 solo es información de Guanajuato, Acámbaro, San Miguel de Allende, Celaya, Comonfort, Dolores Hidalgo e Irapuato, los otros años son de todo el estado, aunque los establecimientos comerciales podían agruparse en otro ramo, según el año en que se hicieron los conteos.

Fuente: LARA, *Ensayo;* GONZÁLEZ, *Geografía;* OBREGÓN, *Memoria,* 1895; *Guía de 1910*; *Directorio,* 1898; MATA, *Anuario.*

Anexo 3. Establecimientos comerciales en el estado de Guanajuato, 1886-1908

Establecimientos	**1885-1886**	**1890**	**1895**	**1898**	**1904**	**1908**
Agencia de máquinas de coser	1		7	11		20
Agencias de comisiones	3		8	**71**	35	39
Agencias de negocios	10		9		10	2
Alacenas			31		59	40
Almacenes	11		7	**76**	22	11
Almonedas			10		10	6
Bazares			2		7	2
Bodegas de efectos del país	12		7	**157**	15	8
Boticas	**35**		**80**	**95**	**84**	**123**
Cafés y cantinas	7		**62**		**152**	**261**
Cajones de ropa	**31**		**59**	33	57	**109**
Carnicerías y tocinería			**220**		**252**	**354**
Chocolaterías			4	14	6	10
Depósito de fierro			1	1	1	1
Dulcerías y pastelería	**5**		5	10	9	19
Expendio de agua gaseosa					1	
Expendio de almidón					1	
Expendio de jabón y velas					31	
Expendio de mezcal					1	
Expendio de petróleo			2		4	7
Expendios de jarcia			21		24	43
Expendios de maderas			9	10	9	22
Expendios de maíz			**122**		**240**	**454**
Expendios de rebozos			1		5	6
Expendios de sombreros			13		17	47
Fotografía	2		4	15		19
Librerías y papelería	5		4	18	5	7
Mercerías, ferretería, tlapalería y quincallerías	**24**		35	**51**	50	95
Mueblería	3		1	**47**		
Panaderías	1	**110**	**104**	7	**186**	**254**
Pulquería					**66**	**122**
Relojerías y joyería	6	**13**	3	21	11	28
Sederías			2	2	3	7
Tendajones				1	**2174**	**3111**
Tiendas de abarrotes o mixtas (1,2,3 clase)	**32**		**1299**		**292**	**424**
Suma	*188	123	2132	640	3839	5651

Nota: los establecimientos más numerosos en cada año se muestran en negrillas.

*En 1885-86 solo es información de Guanajuato, Acámbaro, San Miguel de Allende, Celaya, Comonfort, Dolores Hidalgo e Irapuato porque no se hicieron estadísticas de los otros municipios, los otros años son de todo el estado, aunque los establecimientos comerciales podían agruparse en otro ramo, según el año en que se hicieron los conteos.

Fuente: LARA, *Ensayo;* GONZÁLEZ, *Geografía;* ; OBREGÓN, *Memoria,* 1895; *Guía de 1910*; *Directorio,* 1898; MATA, *Anuario.*

Anexo 4. Personas dedicadas a las actividades comerciales: 1895, 1900 y 1910

	1895						
	Comerciantes						
Municipio	Total	Hombres	Mujeres	Dependientes	Vendedores ambulantes	Corredores	Agentes de negocios
Total estado	17278	13534	3744	250	114	88	17

	1900						
	Comerciantes						
Municipio	Total	Hombres	Mujeres	Dependientes	Vendedores ambulantes	Corredores	Agentes de negocios
Guanajuato	3054	2120	934	237	7	12	2
León	2309	1968	341	157		9	
Pénjamo	230	206	24	4	16	3	
Cuerámaro	129	109	20				
San Felipe (y Ocampo)	385	273	112	35			
Irapuato	1169	992	177	131			2
Valle de Santiago (y Jaral)	934	820	114		1		1
Allende	780	575	205	46			
Celaya	1425	1262	163	95	225		
Dolores Hidalgo	542	370	172	26			
Salamanca (y Pueblo Nuevo)	885	796	89	24	3		5
Salvatierra (y Santiago Maravatío)	949	902	47		1		
Yuriria (y Uriangato)	337	319	18		3		3
Silao	847	642	205	211			
Abasolo (y Huanímaro)	263	211	52	18			
Acámbaro (y Tarandacuao)	484	402	82	10	3		
San Luis de la Paz	447	374	73	21			
Iturbide (y Atarjea, Tierra Blanca, Santa Catarina)	661	461	200				
Apaseo	415	355	60	14			
Jerécuaro (y Coroneo)	246	223	23	16			
San Francisco del Rincón	624	418	206		1		
Cortázar	441	417	24				
Romita	188	167	21	50			
Comonfort	304	250	54				
Piedra Gorda (o C. Manuel Doblado)	156	141	15				
Santa Cruz	230	224	6				
Victoria (y Xichú)	240	146	94				
San Diego de la Unión	112	76	36				
Porfirio Díaz	513	423	90				
Moroleón	371	309	62				
Tarimoro	167	153	14				
Purísima	127	65	62				
La Luz	156	152	4	1			
Total estado	20120	16321	3799	1096	260	24	13

	Censo de 1910							
	Comerciantes			**Vendedores ambulantes**				**Agentes de negocios**
Municipio	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**	**Total**	**Hombres**	**Mujeres**	**Corredores**	
Guanajuato	2359	1644	715	46	32	14	9	1
León	3001	2060	941	69	47	22	27	
Pénjamo	653	450	203	2				5
Cuerámaro								
San Felipe (y Ocampo)	440	375	65	5				6
Irapuato	1348	949	399	4			2	
Valle de Santiago (y Jaral)	969	706	263	14	11	3	2	
Allende	701	499	202	20	3	17		
Celaya	1610	1219	391				8	24
Dolores Hidalgo	541	385	156	4	3	1	4	5
Salamanca (y Pueblo Nuevo)	1113	844	269	5			3	
Salvatierra (y Santiago Maravatío)	1132	921	211	26				
Yuriria (y Uriangato)	404	325	79	8				
Silao	927	668	259	11	10	1		1
Abasolo (y Huanímaro)	438	330	108	2				
Acámbaro (y Tarandacuao)	663	514	149	3			2	6
San Luis de la Paz	402	261	141	4				
Iturbide (y Atarjea, Tierra Blanca, Santa Catarina)	730	550	180	2				
Apaseo	461	381	80	3				
Jerécuaro (y Coroneo)	190	167	23					
San Francisco del Rincón	501	466	35					
Cortázar	382	352	30					
Romita	249	187	62					
Comonfort	335	278	57					
Piedra Gorda (o C. Manuel Doblado)	138	117	21	11	9	2		
Santa Cruz	148	136	12					
Victoria (y Xichú)	255	152	103					
San Diego de la Unión	118	69	49				1	
Porfirio Díaz	162	132	30					
Moroleón	374	302	72	9	2	7		
Tarimoro	98	85	13					
Purísima	97	70	27					
La Luz	253	151	102					
Total estado	21192	15745	5447	248	117	67	58	48

Fuente: *Censo* 1895,1900 y *Tercer censo*, 1910.

Anexo 5. Compañías comerciales en el estado de Guanajuato entre 1877 y 1910

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
Martín del Campo y Falomir	2	Chihuahua	Comercio	M	1878	$2,000	$720	48
Santos Barrón y Compañía	3	Guanajuato	cantina y abarrotes	P	1901	$200	$600-$2,400	3
Barra Chica	2	Guanajuato	zapatería fina y corriente	P	1894	$500	$1,440	35
Botica de Belén	2	Guanajuato	botica	P			$1,200-$1,800	96 a 144
El Antiguo Foro	2 a 3	Guanajuato	abarrotes	P	1888	$609		
El Canario	2	Guanajuato	tocinería y anexas	P	1885	$400		
El Neva	2	Guanajuato	dulcería y pastelería, vino, licores y otros artículos	P	1889	$1,000	$600	75
El Peñón de Oro	2	Guanajuato	tienda de abarrotes	P	1887	$600	$1,920	38
El Volcán	2	Guanajuato	abarrotes	P	1893	$800	$4,800	52
La Ciudad de Londres	2	Guanajuato	ropa	P	1886-1889	$1,730	$960	48
La Industria	2	Guanajuato	abarrotes y compraventa de mercancías del ramo	P	1894	$456	$1,476	17
Emeterio Duarte y Cía.	2	Guanajuato	fabricación de velas y cera labrada, pieles curtidas y zapatería	P	1898	$400		
Federico Muñoz y Cía.	2	Guanajuato	efectos nacionales	P	1889-1890	$1,000	$1,800	18
L. Jovannaud y Compañía	2	Guanajuato	compra y venta de muebles u otros objetos	P	1902	$450	$1,920	9
Miguel Zavala y Cía.	2	Guanajuato	chocolatería y cerería	P	1887-1888	$1,250		
Pablo Durán y Cía.	2	Guanajuato	vinos, licores y pulque, cantina pulquería	P	1886	$200		
Santiago Rangel y Cía.	2	Guanajuato	corambrería (cueros)	P	1893			
Botica de la Salud (Guanajuato)	2	Guanajuato	botica y efectos de farmacia	MP	1889-1900	$3,621-$1,500	$960	21
El Castor Blanco	2	Guanajuato	sombrerería	MP	1887-1893	$4,000-$600		
La Ciudad de México	2 a 4	Guanajuato	ropa y cualquier otra clase de negocios que les convenga	MG	1875-1901	$4,180-$52,249	$720	24
El Nuevo Mundo (Guanajuato)	1 a 3	Guanajuato	cajón de ropa	MG	1895-1897	$3,356-$13,000	$960	9
Las Fábricas Universales	2	Guanajuato	cajón de ropa	MG	1898-1902	$2,000-$30,000		
Sidronio Chabolla y Cía.	2	Guanajuato	negocios comerciales	M	1899	$6,000	$2,400	9
Almoneda y calzado	2	Guanajuato	calzado fino y corriente, y almoneda	M	1891	$2,100		
Botica del Carmen	2 a 4	Guanajuato	botica	M	1885-1890	$3,000-$2,600	$3,840 a $1,440	27 a 36
Botica del Sagrado Corazón de Jesús	2	Guanajuato	botica	M	1887	$2,000	$1,200	60
El Cañón Rojo	2	Guanajuato	cantina, vinos, tabaco y abarrotes	M	1900	$2,000	$720	7

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
El Cisne de Oro	2	Guanajuato	venta por mayor y menor vinos, licores y otros efectos	M	1887-1888	$2,250	$2,160	9
El Operario	2	Guanajuato	tabaco	M	1885	$6,000		
El Refugio	2	Guanajuato	mecería	M	1888-1889	$2,800	$3,600	24
La Ciudad de París	2	Guanajuato	cajón de ropa, efectos extranjeros y del país	M	1888-1889	$3,883		
Francisco Verdayes y Cía.	2	Guanajuato	publicaciones, suscripciones, papelería, mercería y anexos	M	1888	$4,000	$492	9
Tabaquería	2	Guanajuato	tabaquería y otros artículos	M	1888-1890	$5,000		
Guillermo Errecalde y Cía.	2	Guanajuato	chocolates, abarrotes, semillas y gaseosas	M	1888-1890	$3,000	$5,400 a $3,200	9 a 16
Hernández y Pesquera	2	Guanajuato	ropa, alhajas, otros	M	1899	$3,000		
Diodoro Antúnez y Compañía	2	Guanajuato	ropa	M	1884	$5,600		
José Dolores González y Cía.	2	Guanajuato	tienda mixta	M	1897	$2,000	$600	8
Manuel del Río y Compañía	2	Guanajuato	compra y venta de toda clase de mercancías	M	1885	$3,000	$480	48
Manuel Hernández Rangel y Compañía	3	Guanajuato	animales y ganado, semillas, efectos del país y otros	M	1893-1895	$4,000	$5,400	15
Miguel Bustos y Cía.	2	Guanajuato	efectos del país, vinos, licores, y otros	M	1890-1891	$3,000		
El Puerto de Barcelona	2	Guanajuato	abarrotes	G	1888-1901	$15,000-$12,125	$240	6
La Aurora	3	Guanajuato	abarrotes	G	1889-1890		$600	12
La Barata de Tampico	2	Guanajuato	ropa	G	1884-1888	$12,000		
La Bufa	2 a 4	Guanajuato	ropa	G	1888-1901	$29,672-$54,614	$864 a $1,200	9
La Montañesa (Guanajuato)	2	Guanajuato	abarrotes	G	1888	$10,000		
La Propaganda Literaria	3	Guanajuato	libros, obras por suscripción, artículos de escritorio y otros	G	1890	$19,400	$480	48
Las Flores	1 a 2	Guanajuato	abarrotes	G	1889-1894	$13,000-$11,000		
Stallforth, Alcázar y Compañía	2 a 4	Guanajuato	negocios de comercio y minería	G	1870-1908	$115,347-$370,000	$10,800	125 a 28
Botica de la Cruz	2	Guanajuato	substancias medicinales, drogas y efectos de farmacia		1892			
Cerámica Artística	2	Guanajuato	cerámica y objetos de barro		1895			
Dulcería y Pastelería Francesa	2	Guanajuato	dulcería y pastelería		1895			
El Comercio	2	Guanajuato	abarrotes y compra y venta de semillas		1893-1894			

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
El Vapor	2	Guanajuato	panadería y venta de materias primas y otros artículos		1875-1894			
La Primavera y La Abundancia	2	Guanajuato	ropa abarrotes y una panadería		1900			
Antonio Aiza y Hermano	2	Guanajuato	mercería y sedería		1899			
Cipriano Rodríguez y Compañía	2	Guanajuato	comisiones y otras operaciones mercantiles		1892-1903			
Olivares Hermanos	2	Guanajuato	compra venta de ganado de cerdos y vacuno		1886			
Las Fábricas de Francia	2 a 4	Guanajuato, León y Pozos	ropa, abarrotes y otros	G	1889-1913	$19,918-$176,821		
C. M. Bush y Compañía	4	Guanajuato, México y San Luis Potosí	compraventa o arrendamiento de máquinas		1890			
Bilttroff, Niemeyer y Cía.	3 a 4	Guanajuato, Zacatecas y León	ferretería y mercería	G	1888-1897	$71,892		
M. Jame y Compañía	2	Hermosillo, Sonora	ropa	M	1892	$6,000	$576	10
Guisa y Martínez	2	Irapuato	ropa y abarrotes	P	1910	$1,000	$1,920	64
La Flor de Damasco	1 a 2	Irapuato	mecería, sedería, cristalería y ropa	P	1884-1908	$5,000-$1,000	$600	150
García y Serrano	2	Irapuato	cantina y abarrotes	P	1905	$500	$1,200-$720	30 a 120
Irastorza y Compañía Sucesores	2 a 3	Irapuato	comisiones, cereales y maíz	MG	1904-1910	$8,616-$38,273		
José Gutiérrez e Hijo	2	Irapuato	comercio, semillas, maderas y comisiones	MG	1898-1914	$8,420-$30,753		
La Gran Ferretería	2 a 3	Irapuato	mercería, ferretería y anexos	MG	1905-1906	$6,000-$19,000	$480 a $1,200	24 a 60
Miguel Gutiérrez y Compañía	2	Irapuato	maquinaria, carruajes e implementos agrícolas	MG	1899-1900	$5,000-$17,318	$984	10
El Rubí	3	Irapuato	mercería, ferretería y papelería	M	1904	$6,000	$360	72
Daniel Vega y Hermano	2	Irapuato	mercería y anexos	M	1904	$2,000		
Francisco Garibay M.	2	Irapuato	comercio	M	1907	$4,000		
Hijos de Francisco Guerrero	3	Irapuato	abarrotes	M	1910	$5,500	$1,080	54
J. Adán Hernández Rosas y Compañía	2	Irapuato	panadería, semillas, comisiones mercantiles e industriales	M	1906	$5,000		
Camisería Inglesa	2	Irapuato	peletería, bonetería y anexos	M	1906-1907	$2,000-$4,000		
La Reforma del Comercio 2	1 a 2	Irapuato	comercio y compraventa de casas	M	1908	$7,000		
El Movimiento	2	Irapuato	abarrotes	M	1905-1907	$2,430	$1,080	8

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
Botica La Purísima	2	Irapuato	botica	M	1893-1903	$3,954		
Botica del Señor San José	2	Irapuato	botica	M	1898-1901	$2,943	$480	80
Botica El Hospital	2	Irapuato	botica	M	1887	$3,023	$720	6
La Luz del Día	2	Irapuato	abarrotes	M	1891	$3,500		
La Sonora	2	Irapuato	ropa	M	1882	$3,000	$720	5
Alcocer y Murillo	2	Irapuato	abarrotes	M	1897-1898	$3,500	$600	15
Guillermo G. Smith y Compañía	3	Irapuato	negocios, contratos y comisiones de comercio	M	1897-1898	$6,000		
Luis M. Aguilera y Compañía	3	Irapuato	comisiones y efectos de comercio, en especial cereales	M	1902	$5,000		
Parkman, Alcocer y Compañía	2 a 3	Irapuato	ferretería, maquinaria e instrumentos de agricultura	M	1898-1899	$8,000		
Smith, Mann y Compañía	2 a 3	Irapuato	contratos y comisiones de comercio e industria, ay teléfonos	M	1897-1898	$6,000	$1,080	36
Ramírez González, Castañeda y Compañía	4	Irapuato	semilla, efectos nacionales y extranjeros, comisiones	M	1908	$6,000	$3,600	19
Ramírez y Torres	2	Irapuato	mueblería	M	1905	$7,194	$1,200	21
José María Peredo y Compañía	3	Irapuato	comisiones, compraventa semillas y frutos de tierra caliente	M	1889	$3,000		
Aurelio y Salvador Pérez Sánchez	2	Irapuato	cereales, forrajes, especulaciones mercantiles e industriales	G	1907-1908	$10,000		
Joaquín Pérez Sánchez y Hermano	2	Irapuato	cereales, comisiones comerciales e industriales	G	1906-1907	$10,000		
L. G. Patiño y Compañía	2	Irapuato	cereales, abarrotes y comisiones	G	1908	$18,000		
Fábricas de México	4	Irapuato	cajón de ropa y agricultura	G	1905-1911	$83,282	$1,920	32
El Puerto de Santander	2 a 3	Irapuato	Abarrotes, cereales, maíz y garbanzo	G	1906-1910	$38,273	$720	72
El Nuevo Mundo (Irapuato)	2 a 7	Irapuato	ropa y comercio en general	G	1891-1903	$16,600-$120,000		
Las Fábricas de México (Irapuato)	2	Irapuato	ropa	G	1900	$27,000		
La Reforma del Comercio	1 a 2	Irapuato	comercio general de todos los ramos	G	1907-1910	$10,000-$2,913		
Carlos V. Prytz y Compañía	3	Irapuato	mercería, ferretería y anexos		1905-1909			
Gaspar Medrano y Juan Hernández	3	Irapuato	abarrotes y otros		1898-1900		$960	43
La Barata (Irapuato1)	2	Irapuato	ropa		1898-1900			
La Legalidad (Irapuato)	3	Irapuato	ropa		18871903		$384	48

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
Aranda y Jones	2	Irapuato	maquinaria agrícola e industrial y anexas		1900		$2,400 a $4,800	8 a 9
El Centro Mercantil (Irapuato)	2	Irapuato			1896	$90,894	$1,200	60
Botica de la Salud	2	Jaral	botica		1900-1905			
El Caballo Blanco	2	León	abarrotes	P	1893	$150		
Silverio Hernández y Compañía	2	León	artefactos de León y comercio	P	1906	$1,000		
Jesús Padilla y Compañía	2	León	efectos del país	P	1900-1904	$900	$240	3
Kessler y Randolph	2	León	semillas, hortalizas, flores y árboles	P	1907	$1,000		
Tres Navíos	2	León	jabonería, fideos, tabacos y abarrotes	P	1884	$500	$960	32
El 18 de junio de 1888	2	León	abarrotes	P	1889	$150	$1,200	40
La Palma (Irapuato)	2	León	comercio y cantina	P	1885-1903	$5,312	$720	30
El Ciprés	2	León	abarrotes	P	1903	$1,000		
La Colmena	2 a 3	León	abarrotes y fábrica de tabaco	P	1871-1889	$100		
La Libertad	2	León	abarrotes nacionales y extranjeros, y comisiones	P	1887	$300		
La Miscelánea	2	León	materias y objetos de zapatería	P	1882	$1,000	$3,600	13
Nuestra Señora de la Luz	2	León	botica	P	1890	$1,000	$3,600	60
Julio Zamarripa	2	León	compraventa de pieles	P	1902-1903	$1,500-$3,500	$1,440	24
La Montañesa (León)	2 a 3	León	Abarrotes	MG	1877-1878	$6,000-$20,000	$708	28
Joyería	2	León	joyería, mercería y otros	M	1904-1906	$2,000		
El Ferrocarril	2	León	abarrotes	M	1903-1905	$3,500		
Ferretería	2	León	ferretería	M	1872-1877	$6,000	$960	32
Zamarripa y Miranda	2	León	calzado y corambrería	M	1900	$2,000	$480	16
Torres Moncayo y Hermano	2	León	comisiones, artículos del país y manufacturas de León	M	1894	$4,000	$1,200	21
Portilla Hermanos y Compañía	3	León	ropa, abarrotes y comisiones	M	1874	$9,000		
La Barata (León)	2	León	calzado, ropa, comisiones y consignaciones	M	1910	$5,600		
Madrazo y Compañía	2	León	comisiones, papelería, instrumentos de música	M	1895	$2,000	$1,548	39
Tenería y zapatería	2	León	artefactos locales, tenería y zapatería	M	1902-1906	$3,500	$480	38
Botica de la Salud (León)	2	León	botica	M	1890-1891	$3,200		
El Palacio de Cristal	2	León	cantina, dulcería, pastelería y billar	M	1895	$6,000	$1,440	36

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
El Tocador de las Damas	2	León	ropa nacional y extranjera, fina y corriente	M	1879-1887	$5,000	$4,800 a $5,976	29 a 5
Farmacia de la Cruz Verde	1 a 2	León	botica	M	1893-1912	$3,332-$32,600		
La Paz	2	León	manufacturas de León	M	1891	$2,400		
La Proveedora de las Familias	2	León	mercería y quincallería	M	1909-1912	$5,000	$1,100	22
La Reforma	2	León	manufacturas de León	M	1898-1903	$8,000	$1,800	23
Abarca y Arámburo	2	León	manufacturas de León y comisiones	M	1887-1888	$2,500	$396	12
Lara y Garcidueñas	2	León	botica	M	1898	$3,000	$3,600	9
Sucesores de Luis Beraud y Compañía	2	León	ropa, sombreros de palma, comisiones y anexos	G	1907	$41,000	$1,920	16
Benjamín Cabrera y Compañía	3	León	artefactos de León	G	1901-1903	$1,200-$24,000		
Romo y Mojica	3	León	comercio, comisiones y artefactos de León	G	1907	$44,000		
El Cantábrico y El Báltico	2	León	abarrotes, comercio, comisiones, consignaciones y otros	G	1910	$45,000	$4,500	6
Giovanini y Lions	2	León	botica	G	1906	$11,000		
El siglo XIX	2	León		G	1902-1905	$21,000-$50,000		
Martínez y Madrazo Sucesores	2 a 3	León	efectos de León y comisiones	G	1888-1907	$4,000-$126,900		
Zieglersky y Wiechers	3	León	comisiones, ferretería, mercería, zapatería y otros	G	1895	$12,000	$720	160
Joaquín Flebbe Sucesores	3	León	fábrica de sombreros y casa de comercio	G	1901	$50,000	$900	2
Ciudad de Londres	3	León	ropa	G	1899	$16,000	$360	180
El Puerto de Liverpool	2 a 3	León	compraventa bienes muebles e inmuebles y demás convenientes	G	1877-1910	$12,651-$50,000		
El Puerto de Nueva York	2	León	ropa, mercancías y comisiones	G	1882-1886	$10,000-$16,000	$720	24
La Central (León)	2	León	zapatos, tejidos de lana y algodón y manufacturas de León y fuera	G	1900	$28,000		
Martín Bessonart y Compañía	2	León	ropa fina y corriente, otras mercancías, comisiones	G	1886	$18,500		
La Hormiga	S.A.	León	ferretería y almacén de efectos de zapatería	G	1900	$200,000	$3,000	6
La Importadora	2	León	mercería, ferretería y efectos de zapatería	G	1889-1900	$24,394-$42,000	$480	14
La Primavera	2 a 4	León	ropa y novedades	G	1892-1916	$31,500-$20,000	$2,700	45

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
A. López de Nava y Compañía	3	León	mercancías, comisiones y consignaciones	G	1881	$40,000	$3,000	60
Fisch y Compañía	2 a 4	León	comisiones, fabricación y comercio de zapatería y accesorios	G	1881-1900	$45,000		
García y Orozco	2	León	consignación, comisiones, efectos para zapateros y reboceros	G	1900-1901	$10,000		
Isabel Becerra y Compañía	2	León	rebocería, talabartería, zapatería y otros de León		1897			
Phöls y Guedea Sucesores	2	León	todos los bienes y consignaciones		1871-1886			
La Palma (León)	2 a 3	León	mercería y ferretería		1906-1908			
Las Tullerías	2 a 3	León			1881-1900			
Gallardo y Palomar/Palomar y Madrazo	2	León	ferretería y mercería		1894-1897			
Gordoa, Lavalle y Compañía	3	León	casa de comisiones		1893			
Gutiérrez, Garza y Compañía	2	León	corredores, agentes de negocios y comisionistas		1883			
Fuentes y Piña	2	León y Chihuahua	efectos nacionales y extranjeros y comisiones	G	1878-1884	$16,000	$4000 a $1,200	40 a 8
Rembez y Bezaury	2	León y Chihuahua	efectos nacionales y extranjeros, bienes inmuebles, y acciones		1885-1894			
Valdivia y Orozco	2	Piedra Gorda	tienda, muebles, hospedaje, tenería, paila, velería, y hacienda		1880			
La Puerta del Sol	2	Pozos	comercio	P	1909	$1,500	$2,400	9
Las Fábricas de Paris	4	Pozos	ropa, abarrotes y otros	G	1906-1910	$26,877		
La Montañesa (Romita)	2	Romita	compraventa artículos del país	P	1901	$1,000		
Martínez y Soto	2	San Luis de la Paz	jabón y comercio	M	1906	$4,082	$3,600	50
Las Fábricas de México (Silao)	2	Silao	venta de ropa	P	1903	$500	$480	160
Vázquez y Marmolejo	2 a 3	Silao	jarcia	M	1904	$5,000	$1,080	32
Huerta y Acosta	2	Silao		M	1906	$3,000		
La Rosa de Oro (Silao)	2 a 3	Silao	venta de ropa, semillas y comisiones	GM	1888-1908	$13,905-$9,051	$3,600	9
Droguería Francesa	2 a 3	Silao	Botica	G	1895-1910	$59,700-$14,000		
La Marina, La Nacional y La Primavera	2	Silao	venta ropa, abarrotes, mercería y ferretería	G	1902-1903	$22,308		
Castelazo y Razo	2	Silao	casa de comisiones	G	1910-1911	$10,000	$360	36
Botica de Guadalupe	2 a 3	Valle de Santiago	botica	P	1906	$1,250	$720	30

Nombre o razón social	Número de socios	Lugar	Actividad	Tamaño	Años	Capital	Capital previsto a tomar por los socio	% tomado al año en relación al capital
El Golfo de México	3	Valle de Santiago	tienda mixta con expendio de vinos	P	1906	$600	$9,000	23
La Montañesa (Valle de Santiago)	3	Valle de Santiago	actos de comercio	P	1902-1903	$500-$1,000		
Félix Galván y hermano	2	Valle de Santiago	semillas y otros que convengan	P	1909	$1,000	$900	60
La Época	2	Valle de Santiago	abarrotes y cigarros	MG	1889-1904	$2,000-$11,033	$2,520	6
Botica del Refugio	2	Valle de Santiago	botica	M	1907	$4,667	$1,440 a $2,880	5 a 16
El Centro Mercantil	2	Valle de Santiago	lencería	M	1905	$2,000	$600	8
El Gran Bazar Universal	2	Valle de Santiago	lencería	M	1890	$3,055		
El Gran Cairo (Valle de Santiago)	2	Valle de Santiago	compraventa abarrotes por mayor y menor, semillas	M	1886-1906	$4,500		
La Esmeralda	2	Valle de Santiago	ferretería, mercería y otros	M	1906	$5,000		
La Flor del Valle	2 a 3	Valle de Santiago	compraventa semillas, imprenta y tienda	M	1898-1900	$4,000		
La Rosa de Oro	3	Valle de Santiago	semillas, comercio y ropa	M	1888-1898	$5,000		
El Áncora y La Más Barata	3 a 4	Valle de Santiago	mercería, cajón de ropa, semillas y comercio	GM	1909-1914	$14,000-$4,000	$2,340	47
El Nuevo Mundo	2	Valle de Santiago	cajón de ropa	G	1907	$10,000		
F. Bárcena	3	Valle de Santiago	venta de semillas y compraventa efectos del país	G	1903	$15,000	$1,440	14
Los Precios de México	2 a 4	Valle de Santiago	ropa	G	1886-1914	$10,000-$13,000	$2,700	90
La Gran Rebocería	2	Zacatecas	productos nacionales y extranjeros, y comisiones		1883-1889			

Notas: P= pequeña, M= mediana, G= grande, cuando se ponen dos letras es que cambió de tamaño en los años estudiados. El número de socios y capital varió a lo largo de los años que existieron.
Fuente: Elaboración propia con base en escrituras notariales de AGPEG, AHI, AHML y ANEG.

Fuentes y bibliografía

Archivos

AGAE	Archivo General de la Administración de España: Consulados
AGPEG	Archivo General del Poder Ejecutivo de Guanajuato: Secretaría de Gobierno siglo XIX y XX; Hacienda; Secciones de Gobierno STJ, JC: Supremo Tribunal de Justicia, Juzgado Civil RPPC: Registro Público de la Propiedad y del Comercio: Guanajuato, Silao, San Luis de la Paz y Valle de Santiago; Sociedades Mercantiles, Comercio, Sociedades y poderes, Hipotecas, Registro comercial. LGL: Luis G. López.
AGPLEG	Archivo General del Poder Legislativo del Estado de Guanajuato: Actas del Congreso, Libros, Expedientes del Congreso.
AHG	Archivo Histórico de Guanajuato: Fondo Ayuntamiento, Solicitudes al Ayuntamiento; PC: Protocolos de cabildo.
AHI	Archivo Histórico Municipal de Irapuato: Juzgado Civil.
AHLMMAG	Archivo Histórico Lucio Marmolejo en el Museo de la Alhóndiga de Granaditas: Hacienda; Industria; y Comercio; Folletería; Fototeca Romualdo García.
AHML	Archivo Histórico Municipal de León: Expedientes, Notarios y Fototeca.
ANEG	Archivo de Notarías del Estado de Guanajuato: Escrituras de Valle de Santiago y Silao.
ANF	Archivo Nacional de Francia: Comercio

Hemerografía

El Barretero, Guanajuato.

Periódico Oficial del Estado de Guanajuato, Guanajuato.

Bibliografía

ABOITES AGUILAR, Luis, *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1972,* México, El Colegio de México, 2003.

ADLER LOMNITZ, Larissa y Marisol PÉREZ LISAUR, *Una familia de la elite mexicana 1820-1980. Parentesco, clase y cultura,* México, Alianza, 1993.

AGUILAR ZAMORA, Rosalía y Rosa Ma. SÁNCHEZ DE TAGLE, *De vetas, valles y veredas. La región económica guanajuatense entre 1730-1918,* Guanajuato, La Rana, 2002.

ALEJO LÓPEZ, Miguel, *Historia y evolución de Salvatierra,* Guanajuato, Gobierno del Estado de Guanajuato, 2009.

ALMARAZ ALVARADO, Araceli, "Configuración del tejido empresarial en el noroeste de Baja California: Empresarios y sociedades mercantiles en Mexicali y su valle (1874-1936)", en ALMARAZ ALVARADO, Araceli y Moisés GÁMEZ (Coords.), *Relaciones productivas y finanzas en la región centro norte de México, siglos XIX-XX,* Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, Universidad Autónoma de Baja California, 2009, pp. 111-149.

ALTAMIRANO COZZI, Grazziella, *De las buenas familias de Durango: parentesco, fortuna y poder, 1880-1920,* México, Instituto Mora, 2010.

ANTILLÓN, Florencio, *Memoria leída por el C. Gobernador del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, General Florencio Antillón, en la solemne instalación del quinto Congreso Constitucional, verificada el 15 de septiembre de 1873,* México, Imprenta de Ignacio Escalante, 1875.

ANTÚNEZ ECHEGARAY, Francisco, *Monografía histórica y minera sobre el Distrito de Guanajuato,* México, Consejo de Recursos Naturales no Renovables, 1964.

ARGUDÍN, María Luna, "Estudio introductorio", en Villegas Moreno, Gloria y Miguel Ángel Porrúa Venero (Coords.), *La estabilidad política y la modernización económica. Un nuevo pacto para la nación, 1906-1917,* México, Instituto de Investigaciones legislativas, UNAM, 1997, pp. 5-50.

ARIAS, Patricia, *Nueva rusticidad mexicana,* s.l., s.e. s.a.

ARMSTRONG, George M., *Law and Market Society in México,* New York, Praeger, 1989.

AYALA ESPINO, José, *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico,* México, Fondo de Cultura Económico, 1999.

BARRERA GRAF, Jorge, "Evolución del derecho mercantil en México en el siglo XIX hasta el código de comercio vigente de 1890", *Memoria del IV Congreso de Historia del Derecho Mexicano,* México, UNAM, 1976, T. I, pp. 111-143.

BARRERA GRAF, Jorge, "Historia del derecho de sociedades en México", México, UNAM, 1976, pp. 129-154.

BARRERA GRAF, Jorge, *Estudios de derecho mercantil,* México, Porrúa, 1958.

BASSOLS BATALLA, Ángel, Felipe TORRES y Javier DELGADILLO (Coords.), *El abasto alimentario en las regiones de México,* México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1994.

BEATO, Guillermo, *La tercera generación de los Martínez del Río,* s.p.i.

BEATTY, Eduard, "The Impact of Foreign Trade on the Mexican Economy: Terms of Trade and the Rise of Industry 1880-1923", en *Journal of Latin American Studies,* Vol. 32, No. 2, May 2000, pp. 399-433.

BÉRAUD-SUBERVILLE, Geneviéve, "Centinelas del pasado: del cajón de ropa a las tiendas-ancla", en GAMBOA OJEDA, Leticia (Coord.), *Los Barcelonnettes en México: miradas regionales, siglos XIX y XX,* Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Juárez del Estado de Durango, 2008, pp. 247-281.

BERNECKER, Walther L., *Contrabando: ilegalidad y corrupción en el México del siglo XIX*, México, Departamento de Historia, Universidad Iberoamericana, 1994.

BERTRAND, Michel, "De la familia a la red de sociabilidad", *Revista Mexicana de sociología,* vol. 61, número 2, abril-junio de 1999, pp. 107-135.

BLANCO, Mónica, Alma PARRA y Ethelia RUIZ MEDRANO, 2011, *Guanajuato. Historia breve,* México, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 2011.

BLANCO, Mónica, *Historia de una utopía: Toribio Esquivel Obregón, 1864-1946,* México, El Colegio de México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Facultad de Economía, 2012.

BOUTILLIER, Sophie y Dimitri UZUNIDIS, «De l'entrepreneur héroïque a l'entrepreneur socialisé : les métamorphoses de la petit entreprise», en *Innovations. Cahiers d'économie de l'innovation,* Paris, L'Harmattan, 1998, Núm. 8, pp. 9-28.

BOUTILLIER, Sophie y Dimitri UZUNIDIS, *La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise,* Paris, Syros, 1999.

BRADING, David A., *Mineros y comerciantes en el México Borbónico (1763-1810),* México, Fondo de Cultura Económica, 1975.

Bulletin mensuel de la Chambre de Commerce Française du Mexique, núm. 2, febrero 1904.

CALDERÓN, Francisco R., "La hacienda pública", en COSÍO VILLEGAS, Daniel (Coord.), *Historia Moderna de México,* México, Hermes, 1955, T. II, pp. 225-524.

CALDERÓN, Francisco R., "La promoción económica", en COSÍO VILLEGAS, Daniel (Coord.), *Historia Moderna de México,* México, Hermes, 1955, T. II, pp. 527-742.

CALDERÓN, Francisco R., "Los ferrocarriles", en COSÍO VILLEGAS, Daniel, *Historia Moderna de México,* México, Hermes, 1965, vol. 7, T. 1, pp. 483-634.

CALDERÓN, Francisco R., "Una economía informe", en COSÍO VILLEGAS, Daniel (Coord.), *Historia Moderna de México,* México, Hermes, 1955, T. II, pp. 35-222.

CAMARENA OCAMPO, Mario y Mario TRUJILLO BOLIO, "Empresarios, comerciantes, hacendados y fraccionadores: los industriales textiles de 1850 a 1940", en TRUJILLO BOLIO, Mario y José Mario CONTERAS VALDEZ (Eds.), *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del siglo XIX,* México, CIESAS, 2003, pp. 187-206.

CÁRDENAS, Enrique, "Una interpretación macroeconómica del México del siglo XIX", en CÁRDENAS, Enrique (Comp.), *Historia Económica de México,* México, Fondo de Cultura Económica, 2004, T. 2, pp. 152-183.

CARDOSO, Ciro, *México en el siglo XIX (1821-1910): historia económica y de la estructura social*, México, Nueva Imagen, 1989.

CARMAGNANI, Marcello, "El liberalismo, los impuestos internos y el estado federal mexican, 1857-1911", en *Historia de México,* México, El Colegio de México, 1989, XXXVIII: 3, pp. 471-496.

CARMAGNANI, Marcello, *Estado y mercado: la economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911,* México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

CASTAÑEDA ZAVALA, Jorge, "El contingente fiscal en la nueva nación mexicana, 1824-1861", en MARICHAL, Carlos y Daniela MARINO (Comps.), *De Colonia a Nación. Impuestos y política en México, 1750-1860,* México, El Colegio de México, 2001, pp. 135-188.

CASTAÑEDA ZAVALA, Jorge, *La modernización de la hacienda pública mexicana en la segunda mitad del siglo XIX*, México, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, 1994.

CASTELLANO, Juan Luis y Jean-Pierre DEDIEU, *Réseaux, familles et pouvoirs dans le monde ibérique à la fin de l'Ancien Régime,* Paris, CNRS Editions, 1998.

CELAYA NÁNDEZ, Yovana, "Política económica e industria en Veracruz, México: definiciones, proyectos e incentivos fiscales, 1870-1915", en *América Latina en la Historia Económica,* año 23, núm. 1, enero-abril de 2016, pp. 119-151.

Censo general de la República Mexicana: verificado el 20 de octubre de 1895, México, Dirección General de Estadística, 1897.

CERUTTI, Mario, "El gran norte oriental y la formación del mercado nacional en México a fines del siglo XIX", en SILVA RIQUER, Jorge y Jesús LÓPEZ MARTÍNEZ (Coords.), *Mercado interno en México: siglos XVIII-XIX.* México, Instituto Mora, El Colegio de México, El Colegio de Michoacán, Universidad Nacional Autónoma de México, 1998, pp. 137-167.

CERUTTI, Mario, "Grandes empresas y familias empresariales en México", en FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma y Andrea LLUCH (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo,* Bilbao, Fundación BBVA, 2015, pp. 153-188.

CERUTTI, Mario, "La Compañía Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industriales en el norte de México (1880-1925)", en MARICHAL, Carlos y Mario CERUTTI (Compls.), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930,* México, Fondo de Cultura Económica/ Universidad Autónoma de Nuevo León, 1997, pp. 167-199.

CERUTTI, Mario, "Propietarios y empresarios españoles en La Laguna (1870-1910)", en *Historia Mexicana,* Vol. 48, No. 4 (192), abril-junio 1999, pp. 825-870.

CERUTTI, Mario, *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910),* Monterrey, Fondo Editorial de Nuevo León, 2006.

CERUTTI, Mario, *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910),* México, Alianza Editorial, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1992.

CERUTTI, Mario, *Economía de guerra y poder regional en el siglo XIX. Gastos militares, aduanas y comerciantes en años de Vidaurri (1855-1864),* Monterrey, Archivo General del Estado de Nuevo León, 1983.

CERUTTI, Mario, *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México: Monterrey: de 1848 a la globalización*, México, Siglo Veintiuno, 2000.

COATSWORTH, John H., "Los obstáculos al desarrollo económico en el siglo XIX", en CÁRDENAS, Enrique (Comp.), *Historia Económica de México,* México, Fondo de Cultura Económica, 2004, T. 2, pp. 91-120.

COATSWORTH, John H., *El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato,* México, Editorial Era, 1984.

"Código civil", en *Decretos expedidos por el cuarto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1871 a 1873,* Guanajuato, Imprenta del Estado, 1881.

Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos expedido en virtud de la autorización concedida al ejecutivo por decreto de 15 de diciembre de 1883, México, Tipografía de Gonzalo A. Esteva, 1884.

Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos que comenzó a regir el 1º de enero de 1890, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1891.

Código de Comercio de México de 1854, en DUBLÁN, Manuel y José María LOZANO, *Legislación Mexicana,* T. 7, México, Imprenta del Comercio, 1877.

COELLO SALAZAR, Ermilo, "El comercio interior", en COSÍO VILLEGAS, Daniel, *Historia Moderna de México,* México, Hermes, 1965, vol. 7, T. 2, pp. 731-787.

Constitución política de la República Mexicana, formada por el congreso constituyente en 12 de febrero de 1857, Guanajuato, Reimpreso por Albino Chagoyán, 1868.

CONTRERAS VALDEZ, Mario y Pedro LUNA JIMÉNEZ, "La Casa Delius, alemanes en Nayarit, del Porfiriato a la Revolución Mexicana", en ROMERO IBARRA, María Eugenia y Pablo SERRANO ÁLVAREZ (Coords.), *Regiones y expansión capitalista en México durante el siglo XIX,* México, Facultad de Economía de la UNAM, Universidad de Colima, 1998, pp. 495-516.

CORONA TREVIÑO, Leonel, *La tecnología, siglos XVI al XX,* Colección Historia Económica de México, México, UNAM, Océano, 2004.

CORRAL BUSTOS, Adriana, "Fiscalidad y justicia en San Luis Potosí entre 1871 y 1885", en GÁMEZ, Moisés y Javier PÉREZ SILLER (Coords.), *La fiscalidad del en la construcción del estado nacional. Guanajuato, San Luis Potosí y Tamaulipas, 1824-1910*, San Luis Potosí, El Colegio de San Luis, 2012, pp. 67-94.

Decretos expedidos por el cuarto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1871 a 1873, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1881.

Decretos expedidos por el décimo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1882-1884, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimo noveno congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1900-1902, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimo octavo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1898-1900, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimo quinto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1892-1894, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimo séptimo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1896-1898, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimo sexto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1894-1896, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimocuarto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1890-1892, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el decimotercero congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1888-1890, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el duodécimo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1886- 1888, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el noveno congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1880-1882, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1886.

Decretos expedidos por el octavo congreso constitucional del estado de Guanajuato en los años de 1851 y 1852, y reglamentos del gobierno, Guanajuato, Impresos por Félix Conejo, 1852.

Decretos expedidos por el octavo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1878-1880, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1885.

Decretos expedidos por el primer congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1861 y 1862, Guanajuato, Impreso por Albino Chagoyán, 1871.

Decretos expedidos por el quinto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1873 a 1875, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el séptimo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1877 a 1879, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el sétimo congreso constitucional del estado de Guanajuato en los años de 1849 y 1850, Guanajuato, Impresos por Félix Conejo, 1851.

Decretos expedidos por el sexto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1875 a 1877, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el tercer congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1869 a 1871, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1881.

Decretos expedidos por el undécimo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1884-1886, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el vigésimo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1902-1904, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el vigésimo cuarto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1910-1912, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el vigésimo primero congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1904-1906, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el vigésimo quinto congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1912-1914, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el vigésimo segundo congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1906-1908, s.l., s.e., s.f.

Decretos expedidos por el vigésimo tercero congreso constitucional del estado libre y soberano de Guanajuato, en los años de 1908-1910, s.l., s.e., s.f.

Directorio comercial de las repúblicas americanas, 1898, Washington, Tipografía Nacional, T. II.

DUBLÁN, Manuel y José María LOZANO, *Legislación mexicana o colección completa de las disposiciones legislativas expedida desde la Independencia de la república ordenada por los licenciados Manuel Dublán y José María Lozano,* edición oficial, México, Imprenta del Comercio, varios tomos (CD).

EINAUDI, Luigi, *Principios de Hacienda Pública,* Madrid, Aguilar, 1962.

ESCALANTE, Amor Mildred, "Entre redes y telarañas. Empresariado y vínculos familiares en la ciudad de Guanajuato, 1850-1911", San Luis Potosí, El Colegio de San Luis, Tesis para obtener el título de Maestra en Historia, 2009.

ESCRICHE, Joaquín, *Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia*, París, Librería de Rosa Bouret y Cía., 1852.

ESQUIVEL, Toribio, *Recordatorios públicos y privados. León 1864-1908,* México, UIA, Consejo para la Cultura de León, 1992.

FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma y Andrea LLUCH (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo,* Bilbao, Fundación BBVA, 2015.

FRANCO, Gabriel, *Principios de Hacienda Pública,* Buenos Aires, Ediciones de Ciencias Económicas, 1957.

GAMBOA OJEDA, Leticia (Coord.), *Los Barcelonnettes en México: miradas regionales, siglos XIX y XX,* Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Juárez del Estado de Durango, 2008.

GAMBOA OJEDA, Leticia, *Las actividades económicas. Negocios y negociantes en la ciudad de Puebla, 1810-1913,* Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2010.

GÁMEZ, Moisés, "Propiedad y empresa minera en la Mesa Centro-Norte de México. Guanajuato, San Luis Potosí y Zacatecas, 1880-1910", Barcelona, España, Tesis de Doctorado en Historia Económica, Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.

GÁMEZ, Moisés, *De crestones y lumbreras. Propiedad y empresa minera en la Mesa Centro-Norte de México. Guanajuato, San Luis Potosí y Zacatecas, 1880-1910,* San Luis Potosí, El Colegio de San Luis, 2011.

GEERTZ, Clifford, *Le souk de Sefrou: sur l'économie du bazar,* Saint-Denis, Bouchene, 2003.

GÓMEZ GERARDO, Víctor, "Empresarios molineros del valle de México en el siglo XIX", en ROMÁN ALARCÓN, R. Arturo y Gustavo AGUILAR AGUILAR (Coords.), *Economía regional, empresas y empresarios en México, siglos XIX y XX,* Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa, Editorial Praxis, 2010, pp. 53-67.

GÓMEZ-GALVARRIATO FREER, Aurora, "Los barcelonnettes y la modernización de la comercialización y de la producción de textiles en el Porfiriato", en GAMBOA OJEDA, Leticia (Coord.), *Los Barcelonnettes en México: miradas regionales, siglos XIX y XX,* Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Juárez del Estado de Durango, 2008, pp. 189-231.

GÓMEZ-GALVARRIATO, "Porfiriato, Vida económica. ¿Qué sabemos de nuevo?", en GUEDEA, Virginia y Leonor LUDLOW (Coords.), *El historiador frente a la historia. Historia económica en México,* México, UNAM, 2003, pp.123-141.

GONZÁLEZ NAVARRO, Moisés, "La vida social", en COSÍO VILLEGAS, Daniel, *Historia Moderna de México,* México, Hermes, 1957, T. 4.

GONZÁLEZ, Manuel, *Memoria leída por el C. Gobernador Constitucional del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, el 15 de septiembre de 1886*, México, Imprenta de El Gran Libro, 1887.

GONZÁLEZ, Manuel, *Memoria presentada por el C. Gobernador Constitucional del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, general de división Manuel González en cumplimiento de la fracción 8a, artículo 61, de la constitución del mismo, en la solemne instalación del 14° Congreso Constitucional verificada el 15 de septiembre de 1890*, México, Imprenta de Ignacio Escalante, 1890.

GONZÁLEZ, María del Refugio, "Comercio y comerciantes en la legislación y doctrina mexicana del siglo XIX, en *Anuario Mexicano de Historia del Derecho*, II-1990, México, 1990, pp. 115-149.

GONZÁLEZ, Pedro, *Geografía local del Estado de Guanajuato*, Guanajuato, La Rana, 2001.

GRANOVETTER, Mark, "La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs", en *Terrains et Travaux,* ENS Cachan, núm. 4, 2003, pp. 167-206.

GRIJALVA DÍAZ, Ana Isabel, 2007, "Empresarios españoles en Sonora, 1890-1910. Redes horizontales, actividades prebancarias y diversificación económica", en ROMÁN ALARCÓN, R. Arturo y Gustavo AGUILAR AGUILAR (Coords.), *Economía regional, empresas y empresarios en México, siglos XIX y XX*, México, Editorial Praxis, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 151-166.

GUERRA, François-Xavier, *México: del Antiguo Régimen a la Revolución*, México, Fondo de Cultura Económica, 1991.

Guía de Guanajuato para 1910, Guanajuato, Imprenta de la Escuela Industrial, 1910.

HABER, Stephen, "Mercado interno, industrialización y banca, 1890-1929", en KUNTZ FICKER, Sandra (Coord.), *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*, México, El Colegio de México, Secretaría de Economía, 2010, pp. 411-436.

Haciendas de Jerécuaro, León, Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado de Guanajuato, 2005.

HENREKSON, Magnus y Mikael STENKULA, "Swedish Taxation since 1862: An Overview", Stockholm, Sweden, Research Institute of Industrial Economics, 2015, pp. 1-44.

HERRERA CANALES, Inés, "La circulación (comercio y transporte en México entre los años 1880-1910)", en CARDOSO, Ciro, *México en el siglo XIX (1821-1910): historia económica y de la estructura social,* México, Nueva Imagen, 1989, pp. 437-464.

HERRERA CANALES, Inés, "La circulación: transporte y comercio", en CARDOSO, Ciro, *México en el siglo XIX (1821-1910): historia económica y de la estructura social*, México, Nueva Imagen, 1989, pp. 193-225.

HERRERO B., Carlos, *Los empresarios mexicanos de origen vasco y el desarrollo del capitalismo en México, 18880-1950,* México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2004.

HIERLE, Jean-Pierre, *Relations sociales et cultures d'entreprise,* Paris, Éditions L'Harmattan, 1995.

JÁUREGUI, Luis, *Los transportes, siglos XVI al XX,* Colección Historia Económica de México, México, UNAM, Océano, 2004.

KALMANOVITZ, Salomón y Edwin LÓPEZ R., "Las finanzas públicas de la Confederación Grandina y los Estados Unidos de Colombia 1850-1886", en *Revista de Economía Institucional,* Vol. 12, núm. 23, segundo semestre, 2010, pp. 199-228.

KALMANOVITZ, Salomón, "Colombia en las dos fases de globalización", en *Revista de Economía Institucional,* Vol. 9, núm. 17, segundo semestre, 2007, pp. 43-74.

KUNTZ FICKER, Sandra (Coord.), *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días,* México, El Colegio de México, Secretaría de Economía, 2010.

KUNTZ FICKER, Sandra, "De las reformas liberales a la Gran Depresión, 1856-1929", KUNTZ FICKER, Sandra (Coord.), *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días,* México, El Colegio de México, Secretaría de Economía, 2010. pp. 305-352.

KUNTZ FICKER, Sandra, *Empresa extranjera y mercado interno: el Ferrocarril Central Mexicano, 1880-1907,* México, El Colegio de México, 1995.

KUNTZ FICKER, Sandra, *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929,* México, El Colegio de México, 2010.

KUNTZ, Sandra, "El proceso económico (1880-1930)", en HERNÁNDEZ CHÁVEZ, Alicia et. al, *México,* Madrid, Fundación Mapfre, Taurus, 2012, T. 3, pp. 167-226.

KUNTZ, Sandra, "Las claves del periodo (1880-1930)", en HERNÁNDEZ CHÁVEZ, Alicia et. al, *México,* Madrid, Fundación Mapfre, Taurus, 2012, T. 3, pp. 13-40.

La ciudad de Salamanca, Salamanca, H. Ayuntamiento de Salamanca, 1995.

LABARTHE RÍOS, María de la Cruz y Adriana ORTEGA ZENTENO, *Yo vivo en León,* León, H. Ayuntamiento Municipal de León, 2000.

LANGENSCHEIDT OBREGÓN, Ma. Luisa, "Monografía de una hacienda del norte del Estado de Guanajuato 1906-1913 (San José de la Quemada)", Guanajuato, Tesis para obtener el título de Licenciada en Historia, Universidad de Guanajuato, 1987.

LARA GONZÁLEZ, Benjamín, *En el mero Bajío,* Valle de Santiago, el autor, 1995.

LARA GONZÁLEZ, Benjamín, *Ensayo histórico sobre la ciudad de Valle de Santiago en el siglo XIX,* s.l., s.e., 1971.

LAU JAIVEN, Ana, *Las contratas en la ciudad de México. Redes sociales y negocios: el caso de Manuel Barrera (1800-1845),* México, Instituto Mora, 2005.

LAURENT, Muriel, "Dinamismo ilegal y desafío oficial: el contrabando en Tumaco y el Pacífico Sur en las décadas de 1860 y 1870", en *Historia Crítica. Revista del Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de los Andes,* Bogotá, Colombia, Universidad de los Andes, Núm. 37, enero-abril de 2009, pp. 73-99.

Libro de la casa de moneda de Guanajuato, 1901-1902, s.e., s.l.

LIRA, J. Sostenes, *Efemérides de la ciudad de León, colección de datos y documentos para la historia de la misma población,* León, Imprenta de J. M. Rivera, 1914.

LIZAMA SILVA, Gladys y Sergio VALERIO ULLOA, "Redes empresariales en la región de Guadalajara durante el porfiriato", en *Secuencia, revista de historia y ciencias sociales,* México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, número 64, enero-abril de 2006, pp. 205-230.

LIZAMA SILVA, Gladys, *Llamarse Martínez Negrete: familia, redes y economía en Guadalajara, México, siglo XIX,* Zamora, Mich., El Colegio de Michoacán, 2013.

LÓPEZ MARTÍNEZ, Jesús, "La dinámica comercial de Tacubaya (1837-1846)", en SILVA RIQUER, Jorge (Coord.), *Los mercados regionales de México en los siglos XVIII y XIX,* México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 2003, pp. 211-239.

LUNA ARGUDÍN, María, "El Congreso de la Unión y la política mexicana, 1857-1911", México, Tesis para obtener el grado de Doctora en Historia, El Colegio de México, 2001.

MACEDO, Pablo, *La evolución mercantil. Comunicaciones y obras públicas. La hacienda pública,* México, UNAM, 1989.

MACÍAS CERVANTES, César Federico, *Ramón Alcázar una aproximación a las elites del porfiriato,* Guanajuato, La Rana, 1999.

MALLARD, Alexandre, *Petit dans le marché: une sociologie de la très petite entreprise,* Paris, Transvalor-Presses des Mines, 2011.

MANKIW, N. Gregory, *Principios de economía*, Madrid, McGraw-Hill, 2004.

MARICHAL, Carlos, "De la banca privada a la gran banca. Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911", en *Historia Mexicana,* México, El Colegio de México, Vol. XLVIII, 192, Núm. 4, abril-junio de 1999, pp. 767-793.

MARICHAL, Carlos, "La hacienda pública del estado de México", en MARICHAL, Carlos Manuel MIÑO GRIJALVA y Paolo RIGUZZI, *El primer siglo de la hacienda pública del Estado de México, 1824-1923,* México, El Colegio Mexiquense, 1994, pp. 101-190.

MÁRQUEZ, Graciela, "El proyecto hacendario de Matías Romero", en LUDLOW, Leonor (Coord.), *Los secretarios de hacienda y sus proyectos (1821-1933),* México, UNAM, 2002, T.II, pp. 111-140.

MÁRQUEZ, Graciela, *La justicia durante el Porfiriato y la Revolución, 1898-1914,* México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2010.

MARTÍN MESA, Luis, *Contabilidad y Fiscalidad,* México, PCG de las PYMES, 2008.

MARTÍN RUIZ, Javier, *Monografía de Irapuato,* Irapuato, Gobierno Municipal, 1999.

MARTÍNEZ BARREDA, Alonso, "El transporte y la economía sinaloense, 1900-1920", en ROMÁN ALARCÓN, R. Arturo y Gustavo AGUILAR AGUILAR (Coords.), *Economía regional, empresas y empresarios en México, siglos XIX y XX,* Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa, Editorial Praxis, 2010, pp. 167-187.

MARX, Karl, *El Capital: Crítica de la economía política,* México, Siglo XXI, 1975.

MATA, Filomeno, *Anuario universal y anuario mexicano para 1885 y 1886,* año octavo, México, Tipografía Literaria, 1886.

MENA, Francisco Z., 1878, *Memoria leída por el C. Gobernador del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, general Francisco Z. Mena, en la solemne instalación del octavo Congreso Constitucional, verificada el 15 de septiembre de 1878*, Guanajuato, Imprenta del Estado.

MENA, Francisco Z., 1881, *Memoria leída por el C. Gobernador del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, general Francisco Z. Mena, en la solemne instalación del noveno Congreso Constitucional, verificada el 15 de septiembre de 1880*, Guanajuato, Imprenta del Estado.

MENA, Francisco Z., *Memoria leída ante el 7° Congreso el día de su solemne instalación por el C. Francisco Z. Mena, gobernador y comandante militar del estado, y contestación del ciudadano presidente del congreso, Guanajuato, 15 de abril de 1877*, Guanajuato, Imprenta de la V. e hija de F. Soria, 1877.

MEYER COSÍO, Francisco Javier, *La minería en Guanajuato (1892-1913)*, Zamora, Mich., Guanajuato, El Colegio de Michoacán, Universidad de Guanajuato, 1998.

MEYER, Jean, "Los franceses en México durante el siglo XIX", en *Relaciones*, Vol. 1, No. 2, primavera 1980, pp. 5-54.

MIÑO GRIJALVA, Manuel, "Tendencias generales de las Relaciones Económicas entre México y España", en LIDA, Clara E. (Coord.), *Tres aspectos de la presencia española en México durante el Porfiriato*, México, El Colegio de México, 1981, pp. 21-72.

MIRANDA FÉLIX, Luz Antonia, "Prácticas y conceptos de modernización agrícola en el Bajío frente a las estrategias de modernización agrícola del Estado Mexicano (1897-1926)", Guanajuato, Tesis para obtener el título de Licenciada en Historia, Universidad de Guanajuato, 2006.

MORENO CORA, S., *Tratado de derecho mercantil mexicano, seguido de unas breves nociones de derecho internacional privado mercantil*, México, Herrero Hermanos Sucesores, 1905.

MORENO, Manuel M., *Guanajuato: Cien años de historia*, Guanajuato, Gobierno del Estado de Guanajuato, 1989.

MOUTOUKIAS, Zacarías, "La notion de réseau en histoire social: un instrument d'analyse de l'action collective" y "Conclusiones", CASTELLANO, Juan Luis y Jean-Pierre DEDIEU, *Réseaux, familles et pouvoirs dans le monde ibérique à la fin de l'Ancien Régime*, Paris, CNRS Editions, 1998, pp. 231-260.

MOUTOUKIAS, Zacarías, *Contrabando y control colonial. Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano en el siglo XVII*, Buenos Aires, CEAL, 1989.

MUÑOZ LEDO, Manuel, *Memoria leída por el C. Gobernador del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, Lic. Manuel Muñoz Ledo, en la solemne instalación del décimo Congreso constitucional, verificada el 15 de septiembre de 1882*, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1882.

OBREGÓN GONZÁLEZ, Joaquín, *Memoria sobre la administración pública del Estado de Guanajuato presentada al Congreso del mismo por el C. Gobernador Constitucional Lic.*

Joaquín Obregón González el 1° de abril de 1895, Morelia, Imprenta y Litografía de la Escuela I. M. Porfirio Díaz, 1895.

OLVERA ESTRADA, Celia Rocío, "El abasto alimentario en la ciudad de Guanajuato, 1857-1910", Tesis para obtener el grado de Maestra en Historia, Universidad de Guanajuato, 2011.

OROZCO, Rafael, *La industria minera en México, distrito de Guanajuato,* México, Secretaría de Educación Pública, 1921.

OTERO SALCEDO, Jorge, *Salamanca histórico y colonial,* s.l., s.e., s.a.

PACHECO, Carlos, *Memoria presentada al Congreso de la Unión por el secretario de estado y del despacho de Fomento, Colonización, Industria y Comercio de la República Mexicana, correspondiente a los años transcurridos de enero de 1883 a junio de 1885,* México, Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, Tomo IV, 1887.

PACHECO, Carlos, *Memoria presentada al Congreso de la Unión por el secretario de estado y del despacho de Fomento, Colonización, Industria y Comercio de la República Mexicana, correspondiente a los años transcurridos de enero de 1883 a junio de 1885,* México, Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, Tomo V, 1887.

PALLARES, Jacinto, *Derecho mercantil mexicano*, México, 1893.

PEÑA GUAJARDO, Antonio, "El comercio y el poder político en Nuevo León en la segunda mitad del siglo XIX. La relación de los comerciantes con los gobiernos de Santiago Vidaurri (1855-1864) y Jerónimo Treviño (1867-1871), en ROMÁN ALARCÓN, R. Arturo y Gustavo AGUILAR AGUILAR (Coords.), *Economía regional, empresas y empresarios en México, siglos XIX y XX,* Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa, Editorial Praxis, 2010, pp. 69-81.

PEÑAFIEL, Antonio (encargado), *Censo general de la República Mexicana verificado el 28 de octubre de 1900*, México, Dirección General de Estadística, Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento, 1903.

PEÑAFIEL, Antonio, *Anuario estadístico de la república mexicana 1894,* México, Secretaría de Fomento, 1895, núm. 2.

PEÑAFIEL, Antonio, *Boletín semestral de la estadística de la república mexicana,* México, Secretaría de Fomento, núm. 2, año 1888.

PÉREZ SILLER, Javier y Grajales Porras, Agustín (Coords.), *México Francia: memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX: historias, mitos y representaciones del 5 de mayo,* México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 2016.

PÉREZ-RAYÓN ELIZUNDIA, Nora, *Entre la tradición señorial y la modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango; formación y desarrollo de la burguesía en México durante el porfirismo, 1890-1910*, México, División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM, 1995.

PÉREZ-RAYÓN, Nora, "En vísperas de la revolución. Los empresarios mexicanos: la familia Escandón", *2010, Memoria de las Revoluciones en México,* México, RGM Medios, junio-agosto 2008, no. 1, pp. 63-75.

PIÑÓN MEDINA, Eva, *Evolución histórica de la curtiduría en León,* León, Guanajuato, Cámara de la Industria de la Curtiduría del Estado de Guanajuato, 1994.

PLANA, Manuel, *Las industrias, siglos XVI a XX*, Colección Historia Económica de México, México, UNAM, Océano, 2004.

PONS GUTIÉRREZ, Juan Manuel, "Bonanza y borrasca. Minería y sociedad en Pozos, Guanajuato durante el Porfiriato (1877-1911)", México, UNAM, Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía, 2011.

PURECO ORNELAS, Alfredo, *Empresarios lombardos en Michoacán: la familia Cusi entre el porfiriato y la posrevolución, 1884-1938,* Zamora, Mich., El Colegio de Michoacán, Instituto Mora, 2010.

RHI SAUSI GARAVITO, María José y María del Ángel MOLINA A., *El mal necesario. Gobierno y contribuyentes ante el dilema de las alcabalas, siglos XIX y XX*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2014.

RHI SAUSI GARAVITO, María José, "Francisco Mejía Escalada: la táctica del avestruz", en Ludlow, Leonor (Coord.), *Los secretarios de hacienda y sus proyectos (1821-1933),* México, UNAM, 2002, T.II, pp. 87-110.

RHI SAUSI, GARAVITO, José María, "¿Cómo aventurarse a perder lo que existe?: una reflexión sobre el voluntarismo fiscal mexicano del siglo XIX", en ABOITES AGUILAR, Luis y Luis JÁUREGUI (Coords.), *Penuria sin fin, historia de los impuestos en México siglos XVIII-XX,* México, Instituto Mora, 2005, pp.115-140.

RIGUZZI, "México, Estados Unidos y Gran Bretaña, 1867-1910: una difícil relación triangular", en *Historia Mexicana,* enero 1992, Vol. 41 (3), pp. 365-436.

RIGUZZI, Paolo, "El camino hacia la modernidad", en MARICHAL, Carlos Manuel MIÑO GRIJALVA y Paolo RIGUZZI, *El primer siglo de la hacienda pública del Estado de México, 1824-1923,* México, El Colegio Mexiquense, 1994, pp. 36-79.

RIGUZZI, Paolo, "Un modelo histórico de cambio institucional: la organización de la economía mexicana, 1857-1911", en *Investigación Económica,* Vol. 59, núm. 229, julio-septiembre de 1999, pp. 205-235.

RIVA PALACIO, Vicente, *Memoria presentada al Congreso de la Unión por el secretario de Estado y del Despacho de Fomento, Colonización, Industria y Comercio de la República Mexicana, diciembre de 1876 a noviembre de 1877,* México, Imprenta de Francisco Díaz de León, 1877.

ROCHA Y PORTU, Pablo, *Memoria leída por el C. Gobernador Interino del Estado Libre y Soberano de Guanajuato, general Pablo Rocha y Portu, en la solemne instalación del 11° Congreso Constitucional, verificada el 15 de septiembre de 1884*, Guanajuato, Imprenta del Estado, 1885.

RODRÍGUEZ CENTENO, Mabel M., "Fiscalidad y café mexicano: el porfiriato y sus estrategias de fomento económico para la producción y comercialización del grano, 1870-1910", en *Historia Mexicana,* México, El Colegio de México, V. 54, Núm. 1, (213), julio-septiembre de 2004, pp. 93-128.

RODRÍGUEZ CHÁVEZ, Juan José, *Crónicas de Salamanca*, Salamanca, Casa de Cultura, 1994.

RODRÍGUEZ LÓPEZ, Ma. Guadalupe, "Empresarios alemanes en Durango", en ALTAMIRANO, Graziella, (Coord.), *Prestigio, riqueza y poder. Las elites en México. 1821-1940,* México, Instituto Mora, 2000, pp.115-127.

RODRÍGUEZ LÓPEZ, Ma. Guadalupe, "Los barcelonnettes en Durango: La Francia Marítima", en GAMBOA OJEDA, Leticia (Coord.), *Los Barcelonnettes en México: miradas regionales, siglos XIX y XX*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Juárez del Estado de Durango, 2008, pp. 295-312.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Tratado de sociedades mercantiles*, México, Porrúa, 1971. p. 119.

ROMÁN ALARCÓN, Rigoberto Arturo, *El Comercio en Sinaloa, siglo XIX,* Culiacán, Dirección de Investigación y Fomento de Cultura Regional, Fondo Estatal para la Cultura y las Artes de Sinaloa, 1998.

ROMERO IBARRA, María Eugenia, "La actividad empresarial y el desarrollo económico en los estados de México y Sinaloa en la segunda mitad del siglo XIX", en ALTAMIRANO, Graziella, (Coord.), *Prestigio, riqueza y poder. Las elites en México. 1821-1940,* México, Instituto Mora, 2000, pp. 128-140.

ROMERO IBARRA, María Eugenia, "Tres momentos en la institucionalización del sistema bancario mexicano: 1830-1913", en ROMÁN ALARCÓN, R. Arturo y Gustavo AGUILAR AGUILAR (Coords.), *Economía regional, empresas y empresarios en México, siglos XIX y XX,* Sinaloa, Universidad Autónoma de Sinaloa, Editorial Praxis, 2010, pp. 103- 132.

SALAZAR ANAYA, Delia, "Xenofilia de elite: los franceses en la ciudad de México durante el porfiriato", en *Xenofobia y xenofilia en la historia de México, siglos XIX y XX,* México, CONACULTA-INAH-INM, 2006, pp. 233-265.

SALMERÓN CASTRO, Alicia, "Proyectos heredados y nuevos retos. El ministro José Yves Limantour (1893-1911)", en LUDLOW, Leonor (Coord.), *Los secretarios de hacienda y sus proyectos (1821-1933),* México, UNAM, 2002, T.II, pp. 175-239.

SÁNCHEZ RANGEL, Óscar, *La empresa de minas de Miguel Rul (1865-1897), inversión nacional y extracción de plata en Guanajuato,* Guanajuato, La Rana, 2006.

SÁNCHEZ SANTIRÓ, Ernest, "El peso de la fiscalidad sobre la economía mexicana, 1790-1910", en *Historia de México,* 2011, LXI: 1, pp.107-162.

SÁNCHEZ SANTIRÓ, Ernest, *Las alcabalas mexicanas [1821-1857]: los dilemas en la construcción de la Hacienda nacional,* México, Instituto Mora, 2009.

SANZ MENÉNDEZ, Luis, "Análisis de Redes Sociales: o cómo representar las estructuras sociales subyacentes", en *Apuntes de Ciencia y Tecnología*, núm. 7, junio de 2003, p. 21-29.

SCHETTINO, Macario, *Introducción a la Economía para no economistas,* México, Pearson Educación, 2002.

SECRETARÍA DE ESTADO Y DEL DESPACHO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, *Ley de la Renta Federal del Timbre,* México, Tipografía de la Oficina Impresora de Estampillas, 1906.

SERVÍN G., Armando, "Nuestra política tributaria de 1869 a 1911", en *El Trimestre Económico*, vol. VII, núm. 27, México, Fondo de Cultura Económica, 1940.

SILVA MANDUJANO, Gabriel, *Salvatierra estudios histórico y artístico,* Morelia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2000.

SILVA RIQUER, Jorge, *Historia de la Hacienda pública en Michoacán, 1786-1951,* Morelia, Mich., Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2009.

SIMMEL, George, *Sociologie et épistémologie,* Paris, Presse Universitaires de France, 1981.

SOKOLOFF, Keneth L. Y ENGERMAN, Stanley L., "Institutions, factor endowments, and paths of development in the New World", en *Journal of Economic Perspectives,* Verano 2000, Vol. 14 (3), pp. 217-232.

SPECKMAN GUERRA, Elisa, "La gestión hacendaria de José María Iglesias. La emergencia de la guerra y las promesas de la paz", en Ludlow, Leonor (Coord.), *Los secretarios de hacienda y sus proyectos (1821-1933),* México, UNAM, 2002, T.II, pp. 48-80.

SPECKMAN GUERRA, Elisa, "Población y sociedad (1880-1930)", en HERNÁNDEZ CHÁVEZ, Alicia et. al, *México,* Madrid, Fundación Mapfre, Taurus, 2015.

TARANTINO, Jacinto R., *Finanzas públicas y desarrollo económico,* Buenos Aires, Ediar Soc. Anon. Editores, 1961.

TELLEZ GUERRERO, Francisco y Elvia BRITO MARTÍNEZ, "La hacienda municipal de Puebla en el siglo XIX", en Jáuregui, Luis y José Antonio Serrano Ortega (Coords.), *Las finanzas públicas en los siglos XVIII-XIX,* México, Instituto Mora, El Colegio de México, UNAM, El Colegio de Michoacán, 1998, pp. 227-251.

Tercer censo de población de los Estados Unidos Mexicanos verificado el 27 de octubre de 1910, México, Secretaría de Agricultura y Fomento, Dirección de Estadística, Talleres Gráficos del Gobierno Nacional, Tomo II, 1918.

TUTINO, John, *Making a new world. Founding capitalism in the Bajío and Spanish North America,* Estados Unidos, Duke University Press, 2011.

URIBE NÚÑEZ, Abraham, "Negociantes, formación de riqueza y actividades económicas en el Partido/Distrito Norte de la Baja California, 1880-1910", Tesis para obtener el grado de Maestro en Historia, Baja California, Universidad de Baja California, 2016.

VALDALISO, Jesús Ma. y Santiago LÓPEZ, *Historia económica de la empresa,* Barcelona, Critica, 2000.

VALERIO ULLOA, Sergio, "Almacenes comerciales franceses en Guadalajara, México (1850-1930)", en América Latina en la Historia Económica, año 23, núm. 1, enero-abril 2016, pp. 68-89.

VALERIO ULLOA, Sergio, "Barcelonnettes en Guadalajara durante el siglo XIX: inmigración y actividades económicas", en GAMBOA OJEDA, Leticia (Coord.), *Los Barcelonnettes en México: miradas regionales, siglos XIX y XX,* Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Juárez del Estado de Durango, 2008, pp. 359-379.

VALERIO ULLOA, Sergio, "Empresarios, capitalistas y terratenientes en Jalisco durante el siglo XIX. El caso de Nocolás Remus", en ROMERO IBARRA, María Eugenia y Pablo

SERRANO ÁLVAREZ (Coords.), *Regiones y expansión capitalista en México durante el siglo XIX*, México, Facultad de Economía de la UNAM, Universidad de Colima, 1998, pp. 467-494.

VALERIO ULLOA, Sergio, 2002, "Casas comerciales francesas en Guadalajara durante el siglo XIX", en *Revista del Seminario de Historia Mexicana*, Vol. 32 II, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 2002, pp. 61-79.

VALERIO ULLOA, Sergio, *Las fábricas de Francia. Historia de un almacén comercial de Guadalajara*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 2010.

VALERIO ULLOA, Sergio, *Los barcelonnettes en Guadalajara, siglos XIX y XX*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, Instituto Mora, 2015.

VERNON, Raymond, "Juárez y Díaz", en CÁRDENAS, Enrique (Comp.), *Historia Económica de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994, T. 3, pp. 13-42.

WALKER, David, *Parentesco, negocios y política: la familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, México, Alianza, 1991.

WILIAMS, Sara y Harold SIMS, *Las minas de plata en el distrito de Guanajuato: una perspectiva histórica*, México, Universidad de Guanajuato, 1993.

WILLIAMSON, Oliver E. y Sidney G. WINTER (Comps.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1996.

WITKER V., Jorge, *Derecho económico*, México, HARLA, 1985.

YUSTE LÓPEZ, Carmen y Matilde SOUTO MANTECÓN (Coords.), *El comercio exterior de México, 1713-1850: entre la quiebra del sistema imperial y el surgimiento de una nación*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, UNAM, Universidad Veracruzana, 2000.

ZAMORA CORONA, J. Jesús, *San Francisco del Rincón, una historia*, Guanajuato, Gobierno del Estado, 2010.

ZULETA, María Cecilia, "De viejos y nuevos impuestos: el Estado y los contribuyentes frente a la abolición de las alcabalas en México a fines del siglo XIX", en CONNAUGHTON, Brian, *Poder y legitimidad en México en el siglo XIX. Instituciones y cultura política*, México, UAM, CONACYT, Porrúa, 2003, pp. 451-496.

ZULETA, María Cecilia, "Hacienda pública y exportación henequenera en Yucatán, 1880-1910", en *Historia Mexicana*, V. 54, Núm. 1, (213), julio-septiembre 2004, pp. 179-247.

ZULETA, María Cecilia, "La Secretaría de Fomento y el fomento agrícola en México, 1876-1910: la invención de una agricultura próspera que no fue", en *Mundo Agrario*, vol. 1, núm. 1, segundo semestre, Universidad Nacional de La Plata, 2000, s.p.

Índice de anexos, cuadros, fotos, grafos y mapas